

Edición
en lengua española

Legislación

Sumario

I *Actos cuya publicación es una condición para su aplicabilidad*

.....

II *Actos cuya publicación no es una condición para su aplicabilidad*

Comisión

97/815/CE:

- ★ Decisión de la Comisión, de 14 de mayo de 1997, por la que se declara la compatibilidad de una operación de concentración con el mercado común y con el funcionamiento del Acuerdo EEE — [Asunto IV/M.856 — British Telecom/MCI (II)]⁽¹⁾ 1

97/816/CE:

- ★ Decisión de la Comisión, de 30 de julio de 1997, por la que se declara la compatibilidad de una operación de concentración con el mercado común y con el funcionamiento del Acuerdo EEE — Asunto IV/M.877 — Boeing/McDonnell Douglas⁽¹⁾ 16

II

(Actos cuya publicación no es una condición para su aplicabilidad)

COMISIÓN

DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 14 de mayo de 1997

por la que se declara la compatibilidad de una operación de concentración con el mercado común y con el funcionamiento del Acuerdo EEE

[Asunto IV/M.856 — British Telecom/MCI (II)]

(El texto en lengua inglesa es el único auténtico)

(Texto pertinente a los fines del EEE)

(97/815/CE)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo y, en particular, su artículo 57,

Visto el Reglamento (CEE) n° 4064/89 del Consejo, de 21 de diciembre de 1989, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas⁽¹⁾, modificado por el Acta de adhesión de Austria, de Finlandia y de Suecia, y, en particular, el apartado 2 de su artículo 8,

Vista la Decisión de la Comisión, de 30 de enero de 1997, de incoar un procedimiento en relación con el presente asunto,

Después de haber ofrecido a las empresas interesadas la oportunidad de dar a conocer sus puntos de vista con respecto a las objeciones formuladas por la Comisión,

Previa consulta al Comité consultivo en materia de operaciones de concentración⁽²⁾,

Considerando lo que sigue:

- (1) El 18 de noviembre de 1996 la empresa británica British Telecommunications plc (en lo sucesivo, «BT») y MCI Communications Corporation (en lo sucesivo, «MCI») notificaron su intención de llevar a cabo la fusión total de ambas empresas.
- (2) Tras proceder a su examen, la Comisión llegó a la conclusión de que la operación notificada entraba en el ámbito de aplicación del Reglamento (CEE) n° 4064/89 (en lo sucesivo, «Reglamento sobre concentraciones»).

I. LAS PARTES

- (3) BT tiene como principal actividad la prestación de servicios y el suministro de equipos de telecomunicaciones. Sus principales servicios y productos son las llamadas telefónicas locales y de larga distancia en el Reino Unido, la oferta de líneas telefónicas a particulares y empresas, llamadas telefónicas internacionales realizadas desde y hacia el Reino Unido, así como el suministro de equipos de telecomunicaciones para las instalaciones de sus clientes. BT cuenta además con una empresa en participación (denominada Springboard) con News International en el Reino Unido para el acceso a Internet y a su contenido, y ha suscrito asimismo un acuerdo de comercialización en el Reino Unido con BSkyB. BT opera también a escala internacional y, en particu-

⁽¹⁾ DO L 395 de 30. 12. 1989, p. 1, tal como ha sido rectificado en el DO L 257 de 21. 9. 1990, p. 13.

⁽²⁾ DO C 372 de 9. 12. 1997.

lar, a escala europea a través de Concert, empresa en participación con MCI, y de otras empresas en participación europeas.

- (4) MCI es una empresa de comunicaciones diversificada que ofrece a sus clientes un abanico de servicios integrados, entre los que se encuentran comunicaciones de larga distancia, inalámbricas y locales, servicios de radiobúsqueda, mensajería, Internet, servicios de información, externalización, y comunicaciones globales avanzadas en los Estados Unidos de América. MCI también opera internacionalmente, sobre todo en el resto del continente americano a través de Concert. MCI cuenta con una empresa en participación en los Estados Unidos con News Corporation para la prestación de servicios de televisión vía satélite. Esta presencia en la empresa en participación se concreta en la tenencia de acciones en varias empresas de News Corporation. En la actualidad, MCI es titular de una licencia para la radiodifusión por satélite en los Estados Unidos.

II. LA OPERACIÓN

- (5) MCI se fusionará con una filial de BT con domicilio social en Delaware (Estados Unidos) y dejará de tener personalidad jurídica propia. La filial de BT pasará a denominarse MCI Communications Corporation. A partir de ese momento, BT adoptará el nombre de Concert plc, y establecerá su domicilio social en Londres, aunque tendrá sedes centrales tanto en Londres como en Washington.
- (6) Concert plc se organizará según criterios geográficos y de clientela. Se seguirán vendiendo servicios a particulares y empresas en el Reino Unido y en los Estados Unidos bajo las marcas BT y MCI, respectivamente, y mediante operaciones separadas. A partir de las actuales actividades de ambas compañías se crearán nuevas divisiones, como por ejemplo una división de integración de sistemas globales, una división internacional, una división responsable de multimedia y otra responsable de las alianzas a escala mundial y de las empresas en participación.

III. CONCENTRACIÓN

- (7) La operación propuesta consiste en la fusión total de BT y MCI en el sentido de la letra a) del apartado 1 del artículo 3 del Reglamento sobre concentraciones. Cuando la fusión se haya llevado a cabo, las acciones en MCI se suprimirán y los accionistas de esta empresa distintos de BT recibirán una aportación proporcional de acciones de depósito en Concert plc.

IV. DIMENSIÓN COMUNITARIA

- (8) Durante el ejercicio financiero 1995/96, el volumen de negocios mundial de BT registró un superávit de 17 000 millones de ecus. Durante ese mismo período, MCI registró asimismo un excedente de

11 000 millones de ecus en su volumen de negocios. Como MCI es una empresa establecida en Estados Unidos, a efectos de contabilidad, sus ingresos se consideran obtenidos en Estados Unidos. Existen diversas formas de enfocar la asignación geográfica del volumen de negocios obtenido por las compañías telefónicas en sus llamadas internacionales. Las partes han facilitado cifras basadas en distintos métodos de cálculo. En todas las variantes propuestas, el volumen de negocios de MCI a escala comunitaria superó los 250 millones de ecus. Ninguna de las partes realizó más de las dos terceras partes de su volumen de negocios en la Comunidad en un mismo Estado miembro.

- (9) Así pues, la operación de concentración tiene dimensión comunitaria en el sentido del artículo 1 del Reglamento sobre concentraciones.

V. COMPATIBILIDAD CON EL MERCADO COMÚN Y CON EL ACUERDO EEE

A. Mercados de los productos considerados

- (10) En su información, las partes manifestaron que no había prácticamente solapamiento horizontal alguno entre las actividades de BT y MCI, salvo en dos ámbitos: el del mercado de servicios prestados a través de la empresa en participación Concert y el de los servicios de audioconferencia. La empresa en participación Concert opera en el mercado mundial de servicios de telecomunicaciones, prestando servicios mejorados de alto valor añadido a empresas multinacionales.
- (11) Ambas empresas son operadores en sus respectivos mercados nacionales. Su actividad abarca los siguientes ámbitos: servicios nacionales públicos conmutados de telefonía vocal, servicios mejorados de alto valor añadido, arrendamiento de líneas a particulares y telecomunicaciones internacionales.
- (12) Dentro de estos ámbitos generales, la Comisión identificó varios mercados que podían ser importantes para la valoración de la fusión propuesta, como, por ejemplo, los servicios internacionales de telefonía vocal, los servicios avanzados de alto valor añadido, télex, audioconferencia y videoconferencia y servicios de tarjetas telefónicas. Sin embargo, una indagación posterior ha demostrado que en algunos de estos mercados las condiciones de competencia existentes no se verían afectadas ni directa ni significativamente por la fusión propuesta, o bien porque no se produciría un solapamiento de las actividades de las partes (télex y videoconferencia) o porque, de producirse, resultaría irrelevante (en el caso de las tarjetas telefónicas con una definición de mercado más amplia). Aunque el mercado de servicios de alto valor añadido y servicios avanzados ya ha sido definido en decisiones anteriores como un mercado de alcance mundial (véase la parte V.B, Mercados geográficos pertinentes), la Comisión ya expuso los

problemas de competencia que podía plantear la fusión de las actividades de las dos empresas en este ámbito en su Decisión 94/579/CE⁽³⁾ relativa a un procedimiento de aplicación del artículo 85 del Tratado CE y el artículo 53 del Acuerdo EEE (asunto N IV/34.857 — BT/MCI), con motivo de la primera empresa en participación de BT y MCI, Concert. En cualquier caso, no se trata de un mercado afectado en el sentido del Reglamento sobre concentraciones. Así pues, la presente evaluación se centra exclusivamente en los mercados de servicios internacionales de telefonía vocal y audioconferencia, en los que, según las investigaciones de la Comisión, la fusión entre BT y MCI tendría efectos sobre la competencia.

Servicios internacionales de telefonía vocal

(13) En la actualidad, los servicios internacionales de telefonía vocal se siguen prestando principalmente a través de las redes públicas conmutadas tanto en el país de origen como de destino de la llamada. La interconexión entre las redes nacionales de cualquier par de países se efectúa utilizando la capacidad de transmisión de las instalaciones internacionales existentes entre los países considerados. La primera cuestión que se plantea es si el satélite y el cable son redes intercambiables a fin de suministrar llamadas o si deben considerarse independientes. En su comunicación, las partes citaban una serie de factores que hacen que el satélite no constituya una alternativa satisfactoria al cable terrestre o submarino (por ejemplo, un plazo de propagación de la señal mucho mayor, efectos de eco, mayor exposición a las condiciones climáticas y ambientales como, por ejemplo, la lluvia). Esta opinión ha sido ratificada por una serie de clientes que afirmaron no considerar el satélite una alternativa satisfactoria al cable. Por este motivo, a los fines de la evaluación de la fusión propuesta se juzga más adecuado no considerar el cable y el satélite sistemas intercambiables en la prestación de servicios internacionales de telefonía vocal con arreglo a los niveles exigidos.

(14) Las llamadas directas internacionales (*International Direct Dialed Calls*; en lo sucesivo, «IDD») siguen representando el volumen más importante de servicios internacionales de telefonía vocal. IDD es un método automático de realizar o recibir llamadas a través de la red telefónica pública conmutada. Se establecen acuerdos para que los operadores internacionales lleven a cabo las llamadas internacionales a través de las instalaciones de transmisión que se suministran recíprocamente. Los usuarios de los servicios telefónicos IDD son tanto mayoristas como minoristas. Los clientes mayoristas son fundamentalmente las empresas de telecomunicaciones que compran interconexión conmutada con las instalaciones de transmisión internacional propiedad de los operadores de instalaciones ya existentes. Los clientes minoristas son las empresas y los particulares.

(15) Los servicios internacionales de telefonía vocal se prestan asimismo a través de circuitos privados internacionales arrendados (*International Private Leased Circuits*; en lo sucesivo, «IPLC») que se arriendan a operadores de instalaciones. Así pues, estos circuitos constituyen otra forma de acceso de los usuarios a las instalaciones internacionales mediante contratos para la utilización de capacidad de transmisión internacional a través de un sistema de compra, generalmente celebrados por operadores telefónicos y clientes minoristas con una elevada necesidad de utilización. En la actualidad, los IPLC se suministran y cargan en semicircuitos. En el Reino Unido, son BT o Mercury quienes suministran terminales y la mitad ficticia de la sección internacional, mientras que otro operador suministra la otra mitad del circuito y terminales en su país.

Audioconferencia

(16) La audioconferencia es un servicio liberalizado con arreglo a lo dispuesto en la Directiva 90/388/CEE de la Comisión, de 28 de junio de 1990, relativa a la competencia en los mercados de servicios de telecomunicaciones⁽⁴⁾, cuya última modificación la constituye la Directiva 96/19/CE⁽⁵⁾, y consiste principalmente en la oferta de conferencias mediante el teléfono. Este servicio incluye la utilización de un sistema controlado por ordenador (denominado «puente») mediante el cual se ponen en común las conversaciones telefónicas de los distintos participantes en la conferencia. La conferencia puede desarrollarse a través de un operador o automáticamente. El equipo de «puente» mantiene el volumen y la claridad del sonido y permite a los participantes ser invitados a la conferencia por el operador de la conferencia antes de que ésta se celebre (conferencias de llamada externa) o a una hora fijada previamente (conferencias de llamada interna).

(17) Desde el punto de vista de los usuarios finales, la audioconferencia puede considerarse un mercado pertinente distinto. Sus posibles substitutos funcionales desde el punto de vista de la demanda (tales como la videoconferencia o la organización de reuniones) son mucho más caros y no parece probable que los usuarios de dicho sistema vayan a pasar a utilizar sistemas alternativos en respuesta a un pequeño aunque constante aumento del precio del servicio.

(18) Ambas partes prestan servicios de audioconferencia en el Reino Unido. A través de su filial indirecta Darome Teleconferencing UK (en lo sucesivo, «Darome»), totalmente bajo su control, MCI presta servicios de audioconferencia en el Reino Unido y, en menor grado, en el resto de Europa.

⁽⁴⁾ DO L 192 de 24. 7. 1990, p. 10.

⁽⁵⁾ DO L 74 de 22. 3. 1996, p. 13.

⁽³⁾ DO L 223 de 27. 8. 1994, p. 36.

B. Mercados geográficos pertinentes

Servicios internacionales de telefonía vocal

- (19) Las dos empresas prestan servicios internacionales de telefonía vocal. Ambas cuentan con licencia para actuar como operadores de instalaciones internacionales en sus respectivos países, y MCI ha obtenido recientemente una licencia de explotación de instalaciones internacionales en el Reino Unido. Ambas empresas tienen participaciones en los cables submarinos transatlánticos. Desde el punto de vista de los usuarios, el mercado geográfico de referencia de los servicios internacionales de telefonía vocal debe definirse haciendo referencia a las rutas de tráfico de llamadas entre cualquier par de países, ya que otras rutas internacionales no pueden considerarse alternativas viables desde el punto de vista de la demanda. Desde el punto de vista de la oferta, en opinión de la mayoría de los operadores consultados por la Comisión, la posibilidad de *hubbing*, es decir, de reorientar el tráfico entre el Reino Unido y Estados Unidos a través de terceros países, no parece todavía una alternativa viable desde el punto de vista comercial, ya que con arreglo al sistema vigente de tasas de distribución y rendimiento proporcional resultaría más caro que utilizar las rutas directas. Además, pueden delimitarse dos mercados geográficos distintos dentro de cualquier ruta internacional, cada uno de los cuales abarca el tráfico bilateral originado a partir de los países correspondientes. Aunque los clientes tienen alguna oportunidad de beneficiarse de las diferencias de precios entre cualquier par de países (por ejemplo, mediante tarjetas telefónicas o servicios de *callback*), por el momento, estas alternativas no parecen representar una amenaza significativa en materia de competencia para los operadores nacionales ya instalados. Así pues, el mercado de referencia para la evaluación de la concentración propuesta es el mercado del Reino Unido para la prestación de servicios internacionales de telefonía vocal en la ruta Reino Unido—Estados Unidos.
- (20) Las partes han facilitado mapas que muestran la capacidad de cable submarino transatlántico. De acuerdo con dichos mapas, existen cinco cables principales —TAT8, PTAT1, TAT9, TAT11 y TAT 12/13— que conducen este tráfico y que conectan el Reino Unido con la costa este de Estados Unidos. Estos son los cables de referencia para la evaluación de la concentración propuesta.

Audioconferencia

- (21) En su notificación, las partes presentan el mercado de la audioconferencia como un mercado nacional, aunque señalan que el alcance geográfico de este mercado de referencia es mayor o tiende a ampliarse. Según las respuestas a las encuestas llevadas a cabo por la Comisión, este mercado se considera fundamentalmente de carácter nacional.

- (22) Según una serie de fuentes del mercado, la mayor parte de los servicios de audioconferencia tienen lugar en el mercado nacional. Los usuarios tienden a recurrir en primer lugar a proveedores establecidos en el país desde el que realizan la llamada, aunque puede haber asimismo acuerdos internacionales, concretamente entre Estados Unidos y el Reino Unido. La prestación de servicios de audioconferencia exige una fuerza de ventas que trabaje con gran dedicación en el país en el que se va a prestar el servicio. Los usuarios no suelen contratar este tipo de servicio a escala mundial o internacional, incluso aunque una audioconferencia incluya a participantes de diversos países.

C. Evaluación desde el punto de vista de la competencia

Cuotas de mercado en los servicios internacionales de telefonía vocal en la ruta Reino Unido—Estados Unidos

- (23) Con unos ingresos de [...] ⁽⁶⁾ millones de ecus generados por los usuarios británicos, BT ocupa el [...] ⁽⁷⁾ del mercado británico de llamadas IDD hacia el exterior en la ruta Reino Unido—Estados Unidos. Mercury controla un [...] ⁽⁸⁾ del tráfico, y otras empresas (por lo general revendedores) un [...] ⁽⁹⁾. Si se analizan los importes abonados por los corresponsales de Estados Unidos en la ruta Reino Unido—Estados Unidos, la cuota de mercado de BT en el tráfico de llamadas hacia el interior es aún mayor, con unos ingresos que ascienden a [...] ⁽⁶⁾ millones de ecus, lo que representa el [...] ⁽⁷⁾ del mercado. Mercury controla el [...] ⁽⁸⁾ restante.
- (24) Por lo que respecta a los IPLC, BT cuenta con una cuota de mercado del [...] ⁽⁷⁾ y Mercury controla el resto del mercado. Dichas cuotas no han sufrido variación alguna en los últimos tres años.
- (25) BT sigue disfrutando de una posición muy sólida en los mercados nacionales. La cuota de BT por lo que respecta a las comunicaciones interurbanas es del [...] ⁽¹⁰⁾, con unos ingresos superiores a los [...] ⁽⁶⁾ millones de ecus. Por lo que respecta a los circuitos privados nacionales, la cuota de mercado de BT representa el [...] ⁽¹⁰⁾ en volumen, mientras que Mercury posee un [...] ⁽⁹⁾ y otras empresas se reparten el volumen restante. En cuanto al bucle local, BT controla el [...] ⁽¹⁰⁾ del mercado con unos ingresos de [...] ⁽⁶⁾ millones de ecus.

⁽⁶⁾ En la versión de la presente Decisión destinada a la publicación, determinadas informaciones se han suprimido o sustituido por márgenes amplios u otras menciones, con arreglo al apartado 2 del artículo 17 del Reglamento sobre concentraciones, relativo a la no divulgación de secretos comerciales.

⁽⁷⁾ Entre un 50 % y un 70 %.

⁽⁸⁾ Menos del 35 %.

⁽⁹⁾ Menos del 15 %.

⁽¹⁰⁾ Más del 75 %.

(26) La elevada cuota de mercado de BT en la prestación de servicios internacionales de telefonía vocal en la ruta Reino Unido-Estados Unidos, se ve reforzada por el control que la compañía ejerce en la actualidad sobre el bucle local del Reino Unido. Habida cuenta de los plazos e inversiones exigidos para el desarrollo de redes locales, es muy probable que en un futuro inmediato BT siga manteniendo su actual posición dominante en este mercado.

Sistema de tasas de distribución

(27) En la actualidad, la mayoría de las llamadas telefónicas internacionales son IDD. Estas se gestionan aplicando un sistema de «corresponsales» en el que como mínimo dos operadores internacionales intervienen en el proceso de inicio y terminación (es decir, entrega) de la llamada. El sistema de determinación y abono del importe adeudado entre el operador que inicia la llamada y el que la termina en el contexto del tráfico de llamadas internacional se reconoce con el nombre de «régimen de tasas de distribución».

(28) Una tasa de distribución es una tasa negociada entre operadores internacionales, partiendo del principio de que los operadores prestan de forma conjunta servicios de telefonía vocal traspasándose mutuamente el tráfico de llamadas en el punto medio de la ruta entre dos países. Así pues, una tasa de distribución es un tipo de tarifa de conexión especializada que concede al tráfico internacional un trato diferente del nacional, englobando en la práctica el suministro de un semicircuito internacional, la conexión a la pasarela internacional conmutada en el país de destino y la terminación nacional de la llamada por parte de los operadores en cada extremo.

(29) El sistema de tasas de distribución se concibió en un momento en el que cada país tenía el monopolio en la prestación de servicios internacionales. Cuando el mercado de uno de los países que forman el par se liberaliza, se plantea el problema de cómo reequilibrar la relación entre el prestador monopolístico y los prestadores de servicios de telecomunicaciones en el país liberalizado. Debido a ello, se introdujeron el rendimiento proporcional y los acuerdos de contabilización paralela. En virtud de la norma de rendimiento proporcional, cualquier operador internacional en el país liberalizado que celebre un acuerdo de explotación con un corresponsal extranjero en un país no liberalizado deberá recibir una asignación de tráfico de vuelta del corresponsal extranjero proporcional al volumen de tráfico que el operador envía hacia el exterior al corresponsal extranjero. La contabilización paralela prohíbe a cualquier operador acordar con un corresponsal un precio de terminación distinto del precio aplicado por ese mismo corresponsal a otros operadores competidores en el mismo país.

(30) La cantidad pagada por el operador de origen al operador de destino por la compleción de llamadas suele corresponder a la mitad de la tasa de distribución y se denomina tasa de liquidación. En la práctica, las tasas de liquidación que se deben unos operadores a otros suelen compensarse y, en el supuesto de que el tráfico de llamadas entre los dos países de que se trate esté equilibrado, apenas hay intercambio de dinero. Ahora bien, cuando el flujo de llamadas es mayor en una dirección que en otra —como sucede actualmente en el caso de Estados Unidos y el Reino Unido, en que el volumen de tráfico entrante en el Reino Unido es mayor que en el sentido contrario—, se originan flujos netos de tesorería. Para un operador que complete más llamadas de las que inicie, los ingresos de liquidación que reciba del operador remitente excederán de los costes de liquidación que se verá obligado a pagar por la terminación de sus propias llamadas salientes.

(31) A lo largo del tiempo, el coste de las telecomunicaciones internacionales ha descendido, en los últimos años de forma bastante sensible, como consecuencia de la disminución del coste de la tecnología tanto de conmutación como de transmisión. Sin embargo, las tasas de distribución no se han reducido, en general, en la misma medida que los costes subyacentes. Además, los gastos de recogida cobrados a los usuarios finales siguen siendo suficientemente elevados para cubrir todos los costes teóricos de las tasas de liquidación, pese a que éstos rebasan con creces los costes que supone para los operadores de telecomunicaciones a ambos extremos el encaminamiento del tráfico en una misma ruta.

El nuevo marco normativo y su incidencia en el desarrollo de la competencia

(32) El contexto en el que se inscribe la fusión prevista se caracteriza por la progresiva evolución de muchos regímenes nacionales hacia la plena liberalización de los mercados de telecomunicaciones. Este proceso ha avanzado recientemente en el Reino Unido aún más, a raíz de la decisión del Gobierno de abrir el mercado de las infraestructuras internacionales y de la posterior concesión de 45 nuevas licencias de explotación de infraestructuras internacionales en enero de 1997, muchas de las cuales han sido otorgadas a operadores estadounidenses, y la supresión de las exigencias de rendimiento proporcional del lado británico. Del lado estadounidense, y de acuerdo con las nuevas normas establecidas recientemente, a través de la decisión de la Comisión Federal de Comunicaciones (Flexibility Order of the Federal Communications Commission, FCC)⁽¹¹⁾, los operadores de este país podrán negociar acuerdos de liquidación alternativos, que no se ajusten al régimen de tasas de distribución, con corresponsales

⁽¹¹⁾ «Fourth Report and Order in the matter of International Accounting Rates» de la FCC, aprobados el 26 de noviembre de 1996.

- extranjeros de países que cumplan el criterio de «posibilidades efectivas de competencia» fijado por la FCC, o siempre que los operadores de Estados Unidos puedan demostrar que la desviación del régimen vigente fomentará la fijación de precios del mercado y la competencia, al mismo tiempo que impide que el corresponsal extranjero abuse de su posición en el mercado. Las nuevas normas establecen, asimismo, que para poder obtener la autorización pertinente de la FCC aquellos operadores que negocien acuerdos de liquidación alternativos que afecten a más del 25 % del tráfico con destino al exterior o proveniente del exterior en una ruta determinada deberán demostrar que las condiciones del acuerdo no son más discriminatorias de lo razonable o proponer a los operadores competidores tales condiciones sobre bases no discriminatorias.
- (33) Como resultado de esta evolución de la normativa, un operador internacional autorizado tanto en Estados Unidos como en el Reino Unido tiene ahora la posibilidad de prestar servicios de telefonía entre ambos países de extremo a extremo, completando las llamadas en el extranjero mediante su propia infraestructura internacional y accediendo directamente a las funciones independientes de la red nacional del otro país, así como de suministrar la infraestructura que haya podido establecer en el extranjero.
- (34) Aun cuando quepa lógicamente esperar una intensificación de la competencia en los próximos años en la ruta que une a Estados Unidos y el Reino Unido, como consecuencia del nuevo marco normativo que se acaba de describir, la forma en que el mercado pasará realmente del actual régimen de tasas de distribución a un auténtico sistema de gastos de compleción basados en los costes, así como el plazo necesario para ello, siguen suscitando una considerable incertidumbre.
- (35) En este contexto, conviene tener presente que el régimen de tasas de distribución vigente no ofrece a los operadores telefónicos demasiados incentivos para pasar a un sistema de fijación de precios de interconexión basado realmente en los costes. Los gastos de recogida que actualmente se facturan a los usuarios finales reflejan la tasa íntegra teórica de liquidación pagada al operador final extranjero, sin que se tomen en consideración los ingresos de liquidación que produce el tráfico entrante. Por consiguiente, dado que las tasas de distribución siguen siendo superiores a los costes, las compañías telefónicas obtienen un volumen significativo de ingresos netos a través del tráfico internacional conmutado. En la ruta Estados Unidos-Reino Unido, esta conclusión se aplica especialmente a los operadores de este último país, para los cuales el desequilibrio existente en el tráfico con los operadores estadounidenses da lugar a un volumen de ingresos de liquidación sensiblemente mayor que el de los pagos que efectúan por tal concepto a los corresponsales de Estados Unidos. No obstante, incluso para los operadores estadounidenses, que hoy por hoy registran un saldo de liquidación deficitario con el exterior, la situación de que disfrutan merced a los ingresos procedentes del tráfico de vuelta sigue siendo más ventajosa que un sistema en que los gastos de recogida cobrados a los usuarios finales se basan en los costes reales de tramitación de las llamadas.
- (36) Dado que los operadores actuales carecen de alicientes para abandonar el sistema de tasas de distribución, el desarrollo de la competencia, al menos a corto y medio plazo, dependerá probablemente en gran medida de la entrada al mercado de nuevos operadores. No obstante, en este contexto, pueden desempeñar un papel clave algunos factores restrictivos, tales como el acceso a la capacidad de transmisión transatlántica y la interconexión nacional con la capacidad de transmisión transatlántica por cable y los bucles locales en ambos extremos, por lo que será necesario tomarlos en consideración al evaluar la fusión prevista.
- (37) Durante la investigación realizada con motivo de la presente concentración, varios competidores manifestaron que, para su autorización, debería imponerse como condición el principio de igualdad de acceso en el Reino Unido. Otros opinaron, por el contrario, que el sistema actual no constituye un verdadero obstáculo. La igualdad de acceso consiste en que al efectuar sus llamadas internacionales los usuarios tengan que marcar el mismo número de dígitos cualquiera que sea el operador de larga distancia que seleccionen. Con arreglo a la legislación vigente, BT es el operador elegido por defecto puesto que, para seleccionar a otro, los usuarios tienen que marcar dígitos adicionales. La Comisión ha llegado a la conclusión de que la concentración notificada no afecta a los problemas que los competidores puedan tener como resultado de la reglamentación británica sobre la numeración, que ya existía previamente.
- Capacidad de las infraestructuras de transmisión transatlántica*
- (38) La capacidad de transmisión que ofrece el cable transatlántico submarino fue desarrollada en gran parte por consorcios de operadores telefónicos, cada uno de los cuales cuenta con un porcentaje de participación en el cable en función de su contribución a los costes de la empresa. En el momento en que se instala el cable, cada uno de los miembros del consorcio adquiere la capacidad que necesita (que se denomina capacidad asignada). Ahora bien, el cable dispone normalmente de una capacidad excedentaria, que, en general, pasa a constituir una reserva común. Los miembros del consorcio pueden, con el consentimiento de los demás miembros, solicitar que se les asigne tal capacidad, siempre y cuando paguen los costes históricos y los gastos de mantenimiento de la fracción que adquieran.

(39) La capacidad incluida en la reserva común consiste en circuitos íntegros y se vende generalmente como tal. Sin embargo, debido a la reglamentación que, hasta hace poco, impedía a un operador telefónico disponer de una licencia para la explotación de infraestructura a ambos extremos de un cable internacional, los circuitos íntegros como tales sólo podían utilizarse para el tránsito. Si se deseaba utilizar un circuito para el intercambio directo del tráfico bilateral de llamadas automáticas internacionales a través de la red pública conmutada, era necesario configurarlo en forma de semicircuito acoplado, es decir, que la propiedad de un circuito íntegro se dividía en partes iguales entre los dos operadores de infraestructura situados a ambos extremos del cable. Cada uno de los operadores debía estar en posesión de la correspondiente licencia para la explotación de infraestructura internacional en el país desde el cual operaba, en cuyo caso ambos podían proceder al intercambio del tráfico automático internacional en calidad de corresponsables. Como alternativa a la propiedad directa de semicircuitos (posibilidad de que disfrutaban únicamente los operadores que pertenecían al consorcio del cable inicial), los semicircuitos podían ser arrendados o asignados mediante la concesión de un derecho irrevocable de uso (DIU) (véase el considerando 41). En la ruta transatlántica Reino Unido-Estados Unidos, un operador británico dispondrá de los semicircuitos orientales (desde el Reino Unido hasta el medio del Atlántico), a los que corresponderán los semicircuitos occidentales propiedad de un operador estadounidense. Los circuitos íntegros propiedad de un mismo miembro del consorcio podían utilizarse para el tránsito, pudiendo también resultar útiles en previsión de una posible liberalización en el país de terminación extranjero. Asimismo, podían arrendarse como IPLC.

(40) Una vez que el cable entra en servicio, suele ser imposible incorporarse al consorcio en las mismas condiciones que los participantes iniciales. Si un tercero desea tener acceso al cable, deberá solicitarlo a los operadores existentes, pudiendo en ese caso elegir entre intentar obtener acceso a los circuitos ya asignados a los miembros del consorcio o a la capacidad puesta en común.

(41) Para adquirir una capacidad ya asignada que se ha configurado como un semicircuito acoplado, suele resultar necesario obtener el consentimiento de los propietarios en ambos extremos del semicircuito correspondiente. Ambas mitades del circuito pueden ser arrendadas, generalmente por un período aproximado de un año, si bien pueden fijarse períodos más largos. Asimismo, existe la posibilidad de asignar la capacidad mediante la concesión de un DIU por el período de vida del cable (este derecho se asemeja en muchos aspectos a un derecho de propiedad, pero, en general, no otorga ninguna participación en el cable, ni confiere derecho de voto alguno en los comités de gestión del cable). Si, como suele ocurrir, cada uno de los extremos del circuito perte-

nece a un operador distinto, se requiere normalmente el consentimiento de los propietarios de ambos extremos para poder asignar cualquiera de los extremos de un semicircuito acoplado.

(42) En el supuesto de que un tercero desee obtener acceso a la capacidad disponible en la reserva común, deberá dirigirse a uno o varios miembros del consorcio, los cuales podrán lograr que se les asigne la correspondiente capacidad y otorgar posteriormente al tercero interesado un DIU. Los mecanismos a través de los cuales se adoptan tales decisiones o se negocian los precios y condiciones no son plenamente transparentes.

Capacidad disponible en los cables transatlánticos

(43) Si se observa el actual reparto de capacidad de los cables transatlánticos entre los distintos propietarios, BT y MCI, junto con AT&T, figuran entre los principales propietarios de los cables que se consideran pertinentes a efectos de la presente evaluación (véase la parte V.B, Mercados geográficos pertinentes).

(44) La determinación de la capacidad de que disponen actualmente BT y MCI es un problema complejo. Tanto en el extremo oriental como en el extremo occidental de los cables transatlánticos pertinentes, una importante cuota de la capacidad existente corresponde a operadores que no son ni de los Estados Unidos ni del Reino Unido y que no están autorizados para prestar servicios de telefonía vocal en la ruta Estados Unidos-Reino Unido. Por tanto, la capacidad de que disponen se utiliza esencialmente con fines de tránsito (es decir, como conexión intermedia para el encaminamiento del tráfico hacia otros países), en virtud de contratos de larga duración con los corresponsales extranjeros del otro extremo, lo cual, a su vez, implica que, en el supuesto de que esta capacidad se reasignase a la ruta Estados Unidos-Reino Unido, habría que hacer frente a costes considerables de conmutación. Con arreglo a los cálculos efectuados a partir de las cifras facilitadas por las partes, una vez excluidos estos operadores, BT posee un [...] ⁽¹²⁾ aproximadamente de la capacidad total asignada en el extremo oriental de los cables transatlánticos pertinentes, MCI [...] ⁽¹³⁾, AT&T [...] ⁽¹³⁾ y Mercury [...] ⁽¹³⁾, en tanto que otros operadores estadounidenses, como MFS/Worldcom y Sprint tendrían cada uno [...] ⁽¹³⁾. En el extremo occidental, BT tendría [...] ⁽¹³⁾, aproximadamente, MCI [...] ⁽¹⁴⁾, AT&T [...] ⁽¹⁵⁾, MFS/Worldcom y Sprint [...] ⁽¹³⁾ cada uno, aproximadamente, y Mercury [...] ⁽¹³⁾. Estos

⁽¹²⁾ Entre un 40 % y un 50 %.

⁽¹³⁾ Menos del 25 %.

⁽¹⁴⁾ Menos del 30 %.

⁽¹⁵⁾ Entre un 40 % y un 50 %.

datos significan que BT posee la mayor cuota individual de capacidad en el extremo oriental, y que MCI y BT constituyen, conjuntamente, el segundo mayor propietario en el extremo occidental.

- (45) Las partes han confirmado que, combinando la capacidad total acoplada de BT y MCI y la capacidad total de que dispone cada uno de ellos en circuitos íntegros, sería posible hacer frente a la totalidad del tráfico actual de BT y MCI en la ruta Estados Unidos-Reino Unido en ambas direcciones. Asimismo, las partes señalan que otros operadores, tales como AT&T, disponen de capacidad suficiente como para no necesitar a otros corresponsales en relación con la totalidad del tráfico conmutado que realizan en la ruta Estados Unidos-Reino Unido. No obstante, las partes alegan que, para efectuar un cálculo más adecuado de la capacidad de que disponen en la citada ruta, sería necesario excluir la capacidad que están utilizando o la que han adquirido con fines de tránsito (es decir, para encaminar el tráfico completado por corresponsales en países distintos de Estados Unidos o el Reino Unido), así como la que poseen en cables que vayan a parar también a países distintos del Reino Unido, en la medida en que esta capacidad esté asignada a rutas distintas.
- (46) Todos los cables transatlánticos pertinentes tienen también puntos de terminación en países distintos del Reino Unido (como Francia, España e Irlanda) y suelen adquirirse circuitos para encaminar el tráfico en rutas específicas. No obstante, tal como confirman las respuestas de los principales competidores, los circuitos adquiridos en el cable TAT 12/13 pueden también en principio, a diferencia de otros cables, servir para el tráfico entre Estados Unidos y el Reino Unido, siempre que los miembros del consorcio den su visto bueno, puesto que la configuración particular del cable (diseñado como un bucle que enlaza Estados Unidos, el Reino Unido y Francia) permite encaminar el tráfico en cualquier sentido del bucle.
- (47) El problema de la capacidad de tránsito es más difícil de resolver, dado que prácticamente toda la capacidad coincidente de las partes está constituida por circuitos íntegros en el cable TAT 12/13 que han sido adquiridos hace poco y que, por consiguiente, aún no se utilizan. En consecuencia, y contrariamente a la capacidad de tránsito con que cuentan los operadores que no son ni estadounidenses ni británicos, esta capacidad podría, en principio, asignarse a la ruta Estados Unidos-Reino Unido, sin que las partes tengan que hacer frente a costes de conmutación significativos. En cualquier caso, y aunque se excluyera la capacidad que, de acuerdo con las partes, está reservada para el tránsito, si se efectuaran deducciones similares en relación con los principales competidores de las partes en la ruta Estados Unidos-Reino Unido, la fusión prevista seguiría dando lugar a un solapamiento de [...] ⁽¹⁶⁾, aproximadamente, de la capacidad global en el extremo oriental de los cables transatlánticos pertinentes, o 126 circuitos de 2 Mbit de un total estimado de [...] ⁽¹⁷⁾ circuitos de 2 Mbit, la mayor parte de la cual está signada en TAT 12/13, porcentaje suficientemente elevado como para reforzar la posición ya de por sí preponderante de BT.
- (48) Además, de acuerdo con la información facilitada por las partes, en la fecha de notificación la capacidad no asignada en TAT 12/13 seguía siendo suficiente para satisfacer las necesidades de los operadores recientemente autorizados en el Reino Unido. No obstante, en la última ronda de asignaciones de capacidad en TAT 12/13, que tuvo lugar en enero de 1997, BT y MCI adquirieron volúmenes significativos de nueva capacidad —[...] ⁽¹⁷⁾ y [...] ⁽¹⁷⁾ circuitos íntegros de 2 Mbit, respectivamente—. Otros miembros del consorcio, como AT&T, adquirieron también capacidad en función de su porcentaje de participación en dicho cable. La magnitud de estas adquisiciones bastó para provocar una serie de quejas por parte de los operadores potenciales (es decir, aquellos que han obtenido recientemente una licencia para la explotación de infraestructuras internacionales en el Reino Unido), quienes adujeron que no quedaba prácticamente ninguna capacidad para los nuevos operadores en ese cable. Ciertamente, [...] ⁽¹⁸⁾ de la capacidad del cable inicialmente prevista —lo que corresponde a un [...] ⁽¹⁸⁾, aproximadamente, de la capacidad total en todos los cables transatlánticos pertinentes— está aún sin asignar. Sin embargo, las solicitudes de capacidad en TAT 12/13 presentadas por los miembros del consorcio, y entre ellos BT y MCI, y aún pendientes excedieron con creces el volumen de esta reserva común, dificultando aún más el acceso de nuevos operadores al mercado.
- (49) Las partes sostienen que, con independencia de que haya o no en la actualidad la oportuna capacidad excedentaria en los cables existentes, en breve podrá disponerse de un enorme volumen de capacidad adicional, merced a la mejora de TAT 12/13 prevista (que, mediante la introducción de una nueva tecnología de transmisión, permitirá duplicar la capacidad actual del sistema) y la entrada en funcionamiento de nuevos cables, tales como el cable Gemini que proyectan instalar conjuntamente MFS y Cable & Wireless (que, en principio, duplicará la capacidad transatlántica total actual).
- (50) Pese a la creación de nueva capacidad prevista, los miembros del consorcio seguirán disfrutando de un derecho de opción sobre la asignación de capacidad adicional derivada de la mejora de TAT 12/13. Además, dado que no es probable que pueda disponerse de la capacidad adicional resultante de la mejora de TAT 12/13 ni de la total puesta en

⁽¹⁶⁾ Menos del 15 %.

⁽¹⁷⁾ Suprimido. Información comercial confidencial.

⁽¹⁸⁾ Menos del 15 %.

servicio del nuevo cable Gemini antes de finales de 1998, el problema de si podrá satisfacerse el continuo aumento de la demanda sigue estando pendiente. Se reconoce generalmente que la demanda de capacidad en los cables aumentará y algunos de los consultados consideran que, dado el volumen extremadamente elevado de capacidad que requieren los usuarios de Internet, así como el alto número de nuevos operadores potenciales que se derivará de la inminente liberalización de los mercados de telecomunicaciones europeos, incluso esta capacidad adicional resultará, a corto plazo, insuficiente, proporcionando tan sólo, en el mejor de los casos, un respiro temporal. Cabe recordar, asimismo, que el cable TAT 12/13 sólo llegó a ser plenamente operativo a principios de 1996 y que, en apenas seis o nueve meses, las solicitudes de capacidad adicional de los operadores establecidos ya habían agotado prácticamente toda la capacidad residual que ofrecía dicho cable.

- (51) Por consiguiente, la entrada de nuevos operadores de infraestructura en el mercado de servicios internacionales de telefonía vocal para cubrir la ruta Estados Unidos-Reino Unido dependerá, en gran medida, de la capacidad que pongan a su disposición los operadores de telecomunicaciones establecidos y de las condiciones económicas que éstos les apliquen. En lo que respecta a las partes, éstas no están específicamente obligadas a liberar capacidad y podrían negarse a ello, por ejemplo, en el caso de que consideren necesitar para sí mismas esa capacidad.

Interconexión nacional con la capacidad de los cables transatlánticos y los bucles locales

- (52) El tráfico encaminado a través de un cable internacional debe pasar por las cabezas de cable situadas a cada extremo, con el fin de poder completarse en el país correspondiente. Mediante las instalaciones de transmisión de vuelta, las llamadas internacionales se transfieren de la estación de terminación del cable a un determinado punto de interconexión con una red nacional y seguidamente a una red local (el «bucle local») para su entrega final.
- (53) En la actualidad, el coste del tráfico de llamadas internacionales corre a cargo de los operadores corresponsales de acuerdo con el sistema de liquidación proporcional, según el cual se fijan tarifas no basadas en los costes para la compleción de llamadas originadas en el extranjero. Este sistema es un reflejo de la estructura tradicional del mercado de llamadas internacionales, en el que los operadores monopolísticos nacionales proceden a la compleción recíproca de las llamadas. En el Reino Unido, la concesión de 45 nuevas licencias para la utilización de infraestructura internacional fomentará la competencia en este sector y favorecerá el paso a un sistema de fijación de tarifas de compleción basadas en los costes.
- (54) Las Directivas comunitarias actualmente en vigor (la Directiva 95/62/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 13 de diciembre de 1995, relativa a la

aplicación de la oferta de red abierta (ONP) a la telefonía vocal⁽¹⁹⁾ y la Directiva 90/388/CEE) establecen normas específicas para garantizar que toda solicitud razonable de interconexión sea satisfecha en condiciones no discriminatorias, proporcionales y transparentes. Con arreglo a las citadas disposiciones, los Estados miembros deberán establecer directamente los requisitos necesarios para la interconexión en el supuesto de que las negociaciones comerciales no permitan llegar a ningún acuerdo en un plazo razonable, y habrán de asegurarse de que los sistemas de contabilidad de costes empleados por los operadores en relación con la prestación de servicios de telefonía vocal y el suministro de redes públicas de telecomunicaciones reflejan los elementos de coste pertinentes para la tarificación de las ofertas de interconexión.

- (55) La licencia de BT en el Reino Unido le obliga a publicar por separado la contabilidad de sus actividades comerciales (incluidos los servicios de interconexión). Asimismo, tiene la obligación de publicar, entre otras cosas, las tarifas, basadas en los costes, de sus servicios de interconexión, así como los costes a partir de los cuales se calculan estas tarifas. BT está obligada a facilitar a los demás operadores el acceso a las estaciones de terminación del cable y la interconexión con su red conmutada a precios basados en los costes. En virtud de su licencia, BT está asimismo obligada a aplicar condiciones no discriminatorias y equitativas. Así pues, las condiciones de acceso de otros operadores a las infraestructuras de BT son las mismas que la empresa aplica para prestarse a sí misma acceso y servicios.
- (56) Actualmente es OFTEL, la autoridad reguladora británica en materia de telecomunicaciones, quien fija las tarifas de interconexión que deben pagar para el acceso a los servicios de BT los demás operadores británicos de redes y de servicios de reventa internacional. El sistema de determinación de tarifas aplicado se basa directamente en los costes. Está previsto que, a partir de octubre de 1997, BT fije sus propias tarifas dentro de un marco definido. Las tarifas de interconexión de BT se basarán en los costes adicionales a largo plazo y, para los servicios que aún no estén sujetos a una competencia efectiva, se aplicarán límites de precios. OFTEL fijará la tarifa inicial, que estará sujeta a un límite de precio que reducirá anualmente la tarifa real a fin de reflejar las mejoras de eficacia que se espera obtener. Con arreglo a este sistema se establecerán dos cestas de servicios de interconexión diferentes. La compleción de llamadas constituirá una cesta por separado, estrictamente regulada por tratarse de un servicio «ineludible». Otros servicios tales como la transferencia a partir de estaciones terminales del cable (*In-Span Handover* y *Customer Sited Handover*) estarán sujetos a límites de precios específicos.
- (57) Por lo que respecta a los precios de los servicios de vuelta, éstos se basan en precios de derechos de paso comparables a los ofrecidos para otros circui-

⁽¹⁹⁾ DO L 321 de 30. 12. 1995, p. 6.

tos privados nacionales. Desde hace algunos meses, se están ofreciendo precios diferentes para los servicios de vuelta. OFTEL está controlando estrictamente los precios ofrecidos por BT. Con el acceso al mercado de proveedores alternativos de servicios de vuelta, tales como Energis y MFS, parece razonable pensar que la competencia para la prestación de este tipo de servicios seguirá intensificándose, en respuesta a la creciente demanda de los operadores que hayan obtenido recientemente una licencia para establecerse en el mercado de servicios internacionales de telefonía vocal.

Impacto de la concentración

- (58) Al agrupar la capacidad de que disponen BT y MCI en los cables en la ruta Reino Unido-Estados Unidos, la concentración ofrecerá a las partes la posibilidad de actuar como «corresponsales de sí mismas», es decir, que podrán encaminar su tráfico transatlántico a través de conexiones de extremo a extremo íntegramente de su propiedad. La entidad resultante de la concentración podrá, por consiguiente, integrar los pagos de liquidación generados por la totalidad del tráfico que actualmente se intercambian BT y MCI en calidad de corresponsales, así como beneficiarse del uso más eficaz de la capacidad de transmisión que podrá explotar debido al desfase horario existente entre Estados Unidos y el Reino Unido.
- (59) Ningún otro competidor en la ruta Reino Unido-Estados Unidos que disponga de un tráfico significativo a partir del Reino Unido disfruta, por el momento, de la posibilidad de actuar como su propio corresponsal. Dado su importante volumen de tráfico y la internalización de los pagos de liquidación, las partes contarán con una estructura de costes que difícilmente podrán reproducir los demás competidores. Cuando decidió emprender la segunda fase de su investigación en el presente caso, la Comisión no estaba convencida de que la posibilidad de actuar como corresponsales recíprocos causara un tránsito o una desviación del tráfico en las rutas Estados Unidos-Europa que pudiera debilitar la posición competitiva de los competidores de BT en el Reino Unido. Sin embargo, esta segunda investigación ha demostrado que la estructura precisa de la citada desviación del tráfico dependerá asimismo de la reacción de los competidores y, por lo tanto, no puede establecerse de antemano con exactitud. Además, teniendo en cuenta que los compromisos presentados por las partes (véase la parte IV) facilitarán la autocorresponsalia de otros operadores, no es necesario continuar analizando la desviación del tráfico.
- (60) En principio, el paso del régimen de tasas de distribución a un sistema de tarifas de compleción basadas en los costes debe considerarse positivo para la competencia, siempre que la presión de los competidores sea suficiente para que los consumidores puedan disfrutar de un descenso de las tarifas. Dada la capacidad con que contarán BT y MCI, conjuntamente, en el cable Reino Unido-Estados Unidos y la posición de BT en el tráfico generado a partir del Reino Unido, la entidad resultante de la concentración se hallará en condiciones de impedir que otros operadores presten servicios de extremo a extremo en una proporción significativa del tráfico. Por lo tanto, la entidad resultante de la fusión podrá evitar el desarrollo de una presión suficiente en la ruta Reino Unido-Estados Unidos para que los beneficios previsibles repercutan en los consumidores de servicios internacionales de telefonía vocal del Reino Unido.
- (61) Este hecho obedece principalmente a que, debido a la posición dominante de BT en el mercado de servicios internacionales de telefonía vocal que cubren la ruta Reino Unido-Estados Unidos, la mayor parte de la capacidad de que disponen los operadores estadounidenses en los cables transatlánticos viene constituida por semicircuitos occidentales que están acoplados con los de BT en la parte oriental. Así pues, se requeriría el consentimiento de BT para que estos operadores pudiesen o bien obtener circuitos íntegros, mediante el canje de una parte de su capacidad en el lado occidental contra los semicircuitos de BT correspondientes, o bien acoplar sus semicircuitos occidentales con los de otros corresponsales en el Reino Unido. Habida cuenta de que sería necesario negociar acuerdos comerciales entre los propietarios de capacidad, el plazo que exigiría una reconfiguración de este tipo dependería en gran medida de la disposición de BT a colaborar.
- (62) Por otra parte, el actual régimen de tasas de distribución no incita excesivamente al conjunto de los operadores existentes a establecer en su lugar un sistema de tarifas de compleción basadas en los costes, puesto que les permite fijar los gastos de recogida cobrados a los usuarios finales por encima del coste real del procesamiento de las llamadas y obtener así un volumen de ingresos significativo. Por consiguiente, parece lógico pensar que, en el mercado de servicios telefónicos internacionales entre el Reino Unido y Estados Unidos, el ritmo de desarrollo de la competencia y la repercusión en el consumidor de las ventajas derivadas del abaratamiento de los costes de prestación dependerán, en gran medida, de la aparición de nuevos operadores de infraestructura internacional. Para poder ganar cuotas de mercado, éstos deberán ofrecer tarifas de recogida ventajosas a sus clientes y se mostrarán probablemente más dispuestos que los operadores de telecomunicaciones existentes a eludir el sistema de tasas de distribución, ya sea intentando negociar tarifas de compleción basadas en los costes con los operadores extranjeros o tratando de convertirse en sus propios corresponsales.
- (63) Muchos de los operadores que han obtenido recientemente una licencia para la explotación de infraestructuras en el Reino Unido están ya presentes en el mercado de la simple reventa internacional de capacidad. Estos operadores prestan servicios, fundamentalmente al por mayor, a los operadores nacionales de redes y a grandes clientes minoristas en las rutas internacionales autorizadas (incluida la ruta Reino Unido-Estados Unidos), obteniendo de BT o Mercury circuitos privados internacionales arrendados y encaminando el tráfico a través de estas líneas.

No obstante, si bien el uso de circuitos privados permite a los operadores de simple reventa internacional eludir el régimen de tasas de distribución y ofrecer tarifas generalmente más bajas que las de los operadores de infraestructuras establecidos, los circuitos privados internacionales suelen arrendarse exclusivamente a precio de coste al por menor incrementado, lo que los encarece considerablemente en relación con la capacidad adquirida a través de un DIU. El acceso a esta capacidad a través de un DIU en condiciones razonables, parece, pues, una condición esencial para que puedan entrar en el mercado nuevos operadores de infraestructuras internacionales y, por ende, para que pueda desarrollarse plenamente la competencia en el mercado británico de servicios telefónicos internacionales.

(64) Tal como se ha puesto de manifiesto anteriormente, existe actualmente una escasez de capacidad en las infraestructuras de transmisión disponibles entre el Reino Unido y Estados Unidos, y resulta sumamente difícil determinar con certeza si la capacidad adicional de los cables que está previsto instalar será suficiente para hacer frente al rápido aumento de la demanda. En este contexto, habida cuenta del volumen de capacidad al que pueden optar las partes, sobre todo en el extremo británico de los actuales cables transatlánticos, es probable que la concentración prevista, según ha sido notificada a la Comisión, refuerce la posición dominante de BT en el mercado de servicios internacionales de telefonía vocal entre el Reino Unido y Estados Unidos.

(65) El reforzamiento de la posición dominante de BT vendrá impulsado por el mayor control que ejercerán las partes sobre las capacidades disponibles en los cables y por su situación privilegiada para actuar como corresponsales de sí mismas, posibilidad de la cual no pueden disfrutar sus actuales competidores. Además, la acumulación de la capacidad de BT y MCI en los cables permitirá a la entidad resultante de la concentración restringir o controlar aún más las posibilidades de entrar en el mercado con que cuentan los operadores potenciales. Así pues, la concentración notificada permitirá a BT frenar considerablemente el desarrollo de las presiones de una competencia efectiva sobre su comportamiento en el mercado de suministro de servicios internacionales de telefonía vocal en la ruta Reino Unido-Estados Unidos. No obstante, los compromisos que las partes se han declarado dispuestas a asumir (véase la parte VI), y en virtud de los cuales pondrán a disposición de terceros toda la capacidad coincidente de que dispongan en los cables transatlánticos a raíz de la concentración y permitirán que los competidores establecidos actúen como corresponsales de sí mismos, eliminan los temores anteriormente manifestados desde el punto de vista de la competencia.

Audioconferencia

(66) BT y MCI (esta última a través de Darome) compiten en el Reino Unido en el mercado de prestación

de servicios de audioconferencia. En la Comunidad, Darome también está presente en Alemania, Francia e Irlanda, pero el grueso de sus ingresos procede del Reino Unido. Darome también subcontrata servicios con Mercury. Los ingresos producidos por éstos equivalen a una cuota adicional de [...] ⁽²⁰⁾ del mercado del Reino Unido. Las partes han calculado que BT tiene una cuota de mercado de aproximadamente [...] ⁽²¹⁾ en el Reino Unido y [...] ⁽²²⁾ en la Comunidad en su conjunto, y MCI de [...] ⁽²²⁾ en el Reino Unido y [...] ⁽²³⁾ en la Comunidad en su conjunto.

(67) Las cuotas de mercado combinadas de BT y MCI en el mercado de servicios de audioconferencia del Reino Unido reflejan la situación siguiente:

	1993	1994	1995
BT	(¹)	(¹)	(¹)
MCI	(¹)	(¹)	(¹)
Combinadas	(¹)	(¹)	(¹)
Otros	(¹)	(¹)	(¹)
Valor de mercado (millones de ecus)	(¹)	(¹)	(¹)

(¹) Suprimido. Información comercial confidencial.

Fuente: Notificación de las partes.

(68) Ningún otro competidor tiene una cuota de mercado superior al 10%. Además, la cuota de mercado combinada de BT y MCI creció significativamente en esos tres años hasta alcanzar [...] ⁽²⁴⁾ en 1995.

(69) Las partes han subrayado que estas cifras no son más que sus estimaciones más optimistas, ya que no se dispone de datos fiables sobre el mercado en su conjunto. Independientemente de la exactitud de estas cifras, está claro que la fusión notificada supone la unión de los dos principales competidores del mercado, puesto que los demás proveedores no se acercan ni remotamente al volumen de ventas combinado de BT y Darome.

Obstáculos al acceso al mercado

(70) Las partes sostienen que la operación notificada no crea ni refuerza una posición dominante en el mercado de servicios de audioconferencia del Reino Unido puesto que este mercado es relativamente joven y crece a muy buen ritmo anual (el cuadro del considerando 61 pone de manifiesto prácticamente la duplicación del mercado durante el período 1993-1995). Este elevado crecimiento debería atraer a nuevos competidores, especialmente a la vista de las escasas dificultades que presenta el acceso al mercado. A este respecto, las partes han señalado que la

⁽²⁰⁾ Menos del 15%.

⁽²¹⁾ Entre un 50% y un 60%.

⁽²²⁾ Entre un 30% y un 40%.

⁽²³⁾ Menos del 25%.

⁽²⁴⁾ Más del 80%.

distribución exclusiva no desempeña un papel significativo en este mercado y que las inversiones necesarias para iniciar un negocio de audioconferencias son relativamente reducidas. También han indicado que la normativa vigente en el Reino Unido impediría a la nueva entidad discriminar a posibles competidores a la hora de establecer las condiciones de acceso a servicios básicos.

- (71) La investigación de la Comisión ha confirmado que efectivamente basta con una inversión limitada para poner en marcha un negocio de audioconferencias. Una empresa pequeña podría empezar con unos activos fijos inferiores a un millón de libras esterlinas. En cuanto a equipos, lo esencial es el puente, que cuesta menos de medio millón de libras esterlinas. Además, no es necesario disponer de equipos en las instalaciones del cliente. Por lo tanto, hay que concluir que la inversión en equipos no es el principal obstáculo al acceso al mercado.
- (72) No obstante, según fuentes del mercado, el hecho de que el mercado de audioconferencias esté creciendo a un ritmo acelerado no facilita la entrada al mismo. El mercado no está creciendo porque aumente el número de clientes, sino principalmente porque la clientela ya existente está haciendo un mayor uso de los servicios de audioconferencia. Esto dificulta la entrada al mercado porque los nuevos proveedores han de convencer a los clientes de BT y Darome de que dejen estas empresas por otra desconocida.
- (73) Aunque las exigencias en materia de inversiones son relativamente limitadas, el acceso al mercado puede verse dificultado por el hecho de que en los servicios de audioconferencia es más importante contar con buenos soportes lógicos y servicios que con unos soportes físicos y una tecnología muy avanzados. Así, la reputación y la probada experiencia de las empresas ya implantadas en el mercado pueden constituir obstáculos casi insalvables, tanto más cuanto que normalmente los servicios de audioconferencia no representan más que una mínima parte del coste total de los servicios de telecomunicaciones.
- (74) Al cliente no sólo se le cobra el servicio de audioconferencia en sí (gestión y seguimiento de la audioconferencia por un operador y generalmente la redacción de actas de la conferencia o grabación de la misma en cintas), sino también se le facturan los minutos de llamada consumidos por los participantes. Estos minutos de tráfico telefónico producen ingresos para el operador de telecomunicaciones que posee las líneas con las que se efectúan las llamadas, pero no reportan beneficios para el prestador de los servicios de audioconferencia. Ello hace más inciertas las perspectivas de conseguir suficientes ingresos para que valga la pena intentar introducirse en el mercado. La sólida posición de una entidad compuesta por BT y Darome, que acapararía [...] ⁽²⁵⁾ del mercado, reduciría aún más las posibilidades de una empresa nueva de conseguir suficientes ingresos para ser rentable.

⁽²⁵⁾ Más del 80 %.

- (75) Por consiguiente, las barreras al acceso al mercado pueden ser substanciales e impedir la entrada de suficientes competidores de la entidad resultante de la fusión entre BT y Darome. Tal como ha sido notificada, la operación crearía o reforzaría una posición dominante en el mercado de prestación de servicios de audioconferencia en el Reino Unido. Ahora bien, el compromiso contraído por las partes (véase la parte VI) sobre la cesión de Darome constituye una respuesta eficaz a los temores manifestados en relación con la competencia en los puntos anteriores.

VI. COMPROMISO CONTRAÍDO POR LAS PARTES

- (76) Para tratar de responder a las objeciones formuladas por la Comisión en lo referente al posible impacto de la fusión sobre la competencia, las partes se han comprometido a asumir los siguientes compromisos:

«1. *Capacidad de cable disponible en el extremo oriental de la ruta Reino Unido-Estados Unidos*

La Comisión se hallaba preocupada por que en el sector de las llamadas directas internacionales (IDD) y de los circuitos privados internacionales arrendados (IPLC) entre el Reino Unido y los Estados Unidos pudiera producirse una congestión en el extremo oriental de los cables transatlánticos utilizados para transportar dichos servicios entre ambos países.

A fin de lograr la autorización de la concentración propuesta entre British Telecommunications plc ("BT") y MCI Communications Corporation ("MCI"), las partes notificantes se comprometen, por un período de doce meses a partir de la decisión de aprobación de la fusión, a:

- a) Poner lo antes posible los circuitos que representan la actual capacidad coincidente de las partes (*) asignada para prestar tales servicios entre el Reino Unido y Estados Unidos a disposición de cualesquiera nuevos operadores internacionales de infraestructuras del Reino Unido que quieran adquirirlos en el cable TAT 12/13 (en la mitad oriental o en un circuito completo) mediante la concesión de un derecho irrevocable

(*) Por capacidad coincidente se entiende el incremento de capacidad en el extremo oriental que adquiera la entidad resultante de la fusión como consecuencia de la adquisición de la capacidad de MCI. Queda excluida la capacidad que termine en el Reino Unido y sea utilizada o asignada para extensión a terceros países y la capacidad que termine en terceros países y no sea utilizada o asignada para extensión al Reino Unido.

de uso (DIU) (compromiso válido para 126 circuitos íntegros de 2 Mbit).

Si la nueva entidad adquiere capacidad coincidente adicional procedente de la reserva de capacidad del TAT 12/13 que ha de repartirse entre los copropietarios en junio de 1997 o en una fecha cercana, los circuitos que representen la capacidad coincidente adicional también se pondrán en venta lo antes posible mediante la concesión de un DIU.

Los circuitos que se pongan en venta de conformidad con lo dispuesto en la presente letra a) se ofrecerán a un precio no discriminatorio que refleje su coste, de acuerdo con la Oficina de Telecomunicaciones ("OFTEL") y basado en la suma del coste de inversión de la capacidad, los intereses y el coste de mantenimiento, menos la participación de BT en los beneficios obtenidos por el consorcio del cable TAT 12/13 vendiendo la capacidad a un precio superior al obtenido aplicando el método de valoración "Modern Equivalent Asset" (activo moderno equivalente). BT aplicará esta fórmula en tanto no se acuerde otro método con OFTEL.

Tendrán prioridad a la hora de adquirir los circuitos a que se refiere la presente letra a) los operadores internacionales de infraestructuras del Reino Unido que no sean ni copropietarios ni socios de un copropietario del cable TAT 12/13, así como los operadores internacionales de infraestructura del Reino Unido que sean copropietarios o socios de un copropietario del cable TAT 12/13 pero cuya participación no rebase el 0,2% de la capacidad prevista para el sistema, entendiéndose que dicha capacidad no ha sido concebida para el tránsito.

Si el 31 de diciembre de 1997 no se ha vendido íntegramente la capacidad ofrecida, podrán adquirirla los operadores, en las condiciones que se acuerden con la Comisión.

- b) Convertir los IPLC de BT entre el Reino Unido y los Estados Unidos (semicircuitos del extremo oriental) actualmente utilizados para la simple reventa internacional en circuitos asignados mediante la concesión de DIU, a petición del operador que efectúe la simple reventa internacional —compromiso válido para [...] ⁽²⁶⁾ semicircuitos.

BT se compromete a convertir los IPLC en circuitos asignados mediante la concesión de DIU de manera tal que los operadores de simple reventa internacional que pasen a ser operadores con licencias para la explotación de infraestruc-

turas se hallen en la misma situación financiera que si el arrendamiento de los IPLC expirase justamente en la fecha en que se verifique la conversión.

- c) Vender, lo antes posible, a los corresponsales estadounidenses o socios británicos que lo soliciten los semicircuitos acoplados del extremo oriental que BT posee actualmente y utiliza para prestar servicios IDD/IPLC junto con estos corresponsales —compromiso válido para [...] ⁽²⁷⁾ semicircuitos.
- d) Presentar, a petición de la Comisión, un informe sobre el cumplimiento de estos compromisos (incluida la utilización de capacidad del cable TAT 12/13 asignada a rutas distintas de la ruta Reino Unido-Estados Unidos).

La transferencia de capacidad en el extremo oriental será conforme a las condiciones de la licencia de BT en el Reino Unido y estará sujeta a la supervisión de la autoridad reguladora independiente del Reino Unido, la OFTEL.

2. *Audioconferencia*

La Comisión manifestó su preocupación por lo que respecta a la cuota de mercado combinada que resultaría de la fusión de las actividades de BT y MCI en el mercado británico de la audioconferencia.

Las partes se obligan a vender el negocio de audioconferencias de Darome en el Reino Unido (en adelante, denominado "el Negocio") en estado operativo en las siguientes condiciones:

- a) A partir del momento en que la fusión se lleve a efecto, las partes harán lo posible por vender el Negocio a su justo valor de mercado, con todos los activos y derechos de propiedad intelectual necesarios para su funcionamiento ordinario.
- b) Las partes mantendrán el Negocio como una entidad jurídica separada y lo explotarán preservando su viabilidad y su valor comercial hasta su venta.
- c) Hasta su venta, las partes mantendrán separado el Negocio del negocio de audioconferencias de BT en el Reino Unido. Hasta dicha fecha, tendrán que comunicar a la Comisión con una antelación de dos semanas todo cambio estructural en el Negocio, al que la Comisión podrá oponerse por escrito.

⁽²⁶⁾ Suprimido. Información comercial confidencial.

⁽²⁷⁾ Suprimido. Información comercial confidencial.

- d) Hasta su venta, las partes velarán por que el Negocio sea gestionado independientemente del negocio de audioconferencias de BT en el Reino Unido y cuente con su propia Dirección. Las partes no nombrarán ni contribuirán a que se nombren para cargos directivos en el Negocio empleados del negocio de audioconferencias de BT.
- e) Las partes velarán por que el negocio de audioconferencias de BT no obtenga secretos comerciales relacionados con el Negocio.
- f) Una vez informadas de la decisión de la Comisión de autorizar la fusión, las partes le presentarán lo antes posible una lista de tres empresas de auditoría o bancos de inversión. Una de estas empresas o bancos será elegido, previa autorización de la Comisión, para actuar como experto independiente. En caso de que la Comisión así lo solicite, dicho experto deberá comunicar a la Comisión y a las partes si estas últimas se atienen a lo dispuesto en la letra a).
- g) Si en el plazo de [. . .]⁽²⁸⁾ a partir de la fecha de realización de la fusión (primera fase), el Negocio no se hubiere vendido, las partes designarán, previa autorización de la Comisión, un administrador fiduciario [dicho administrador podrá tratarse del experto independiente elegido con arreglo a la letra f)]. El mandato conferido a dicho administrador fiduciario prevé que éste procurará vender el Negocio a su justo valor de mercado, aunque la Comisión y las partes, de común acuerdo, podrán encomendarle otras misiones en el plazo de [. . .]⁽²⁸⁾ a partir del final de la primera fase (segunda fase).
- h) En caso de que al final de la segunda fase el administrador fiduciario no haya vendido todavía el Negocio, con arreglo a la letra g), se verá obligado a vender el Negocio al mejor precio que pueda obtener razonablemente, en un plazo de [. . .]⁽²⁹⁾ a partir del final de la segunda fase (seguirán en vigor las condiciones de designación del administrador).
- i) Las partes o, en su caso, el administrador fiduciario deberán notificar por escrito a la Comisión la identidad del posible comprador del Negocio. Si en el plazo de diez días a partir de la recepción de dicha notificación la Comisión no hubiere informado por escrito a las partes de lo contrario, deberá considerarse que acepta al comprador propuesto.

3. Aspectos generales

Estos compromisos dejarán de obligar a las partes si la fusión no llega a completarse.».

⁽²⁸⁾ Suprimido. Información comercial confidencial.

⁽²⁹⁾ Suprimido. Información comercial confidencial.

VII. VALORACIÓN DEL COMPROMISO

Capacidad de cable disponible en el extremo oriental de la ruta Reino Unido-Estados Unidos

- (77) Los compromisos propuestos por las partes con relación a su capacidad coincidente actual y futura en el cable TAT 12/13 debería ser suficiente para permitir la entrada de nuevos operadores de infraestructuras internacionales a precios que reflejen el verdadero precio que ha de pagar BT para comprar capacidad al consorcio. El TAT 12/13 es el cable transatlántico mayor y más reciente tendido entre el Reino Unido y Estados Unidos. Se supone que en él la capacidad es mucho más barata que en cualquiera de los otros cables de la misma ruta. Además, si así se les solicita, las partes también pondrán a disposición su capacidad en el TAT 12/13 por medio de circuitos íntegros, lo que probablemente facilitará la entrada de competidores en el mercado al no tener que abonar tasas de compleción de llamadas en el otro extremo ni tener que convencer al corresponsal de que o bien aplique tasas de compleción basadas en el coste del servicio o les venda derechos reales de uso en sus semicircuitos acoplados.
- (78) Muchos de los nuevos titulares de licencias para la explotación de infraestructuras ya se dedican a la reventa. En los últimos años, las compañías de telecomunicaciones que se dedican a la simple reventa internacional han sido los mayores competidores del duopolio constituido por BT y Mercury en el Reino Unido. No obstante, estos revendedores sólo pueden operar arrendando circuitos internacionales privados de BT o Mercury a precios de minorista, lo que inevitablemente limita su capacidad para influir en el comportamiento competitivo de los operadores que ya poseen infraestructuras. En la actualidad estos revendedores tienen el mismo problema que cualquier empresa que pretenda introducirse en el mercado accediendo a infraestructuras a precios basados en el coste de las mismas: la escasa capacidad disponible; pero su situación viene agravada por la carga que representan los circuitos internacionales privados arrendados, por los que deben seguir pagando so pena de abonar una indemnización por cancelación anticipada. El compromiso de BT de permitir a los revendedores convertir los circuitos internacionales privados arrendados en DIU en las condiciones que acaban de exponerse dará solución a este problema al permitir que estas empresas transformen sus líneas arrendadas en redes cuyo precio refleje los verdaderos costes.

- (79) Por último, en principio, los competidores de las partes podrían decidir responder a la concentración practicando la autocorresponsalia o reorganizando los flujos de tráfico entre sí, a fin de hacer frente al refuerzo de la posición dominante de BT y MCI. No

obstante se les podrá impedir este tipo de práctica mientras los semicircuitos de los operadores existentes sigan configurados para conmutar con BT en el extremo oriental, como ocurre en la actualidad. Desde el punto de vista técnico, sería relativamente fácil reconfigurar estos circuitos para que no tuvieran que conmutar con BT, pero para ello sería preciso que BT diese su consentimiento, con el que no es seguro que se pueda contar fácilmente. La alternativa de adquirir capacidad nueva no sería factible hasta que se tiendan más cables. La oferta consistente en permitir a los corresponsales estadounidenses de BT que reconfiguren los semicircuitos que actualmente tienen acoplados con BT en el extremo oriental facilitará a los competidores el acceso a circuitos transatlánticos íntegros para ser corresponsales de sí mismos o transformar sus relaciones de correspondencia en la ruta Reino Unido-Estados Unidos.

- (80) Los principales efectos de los compromisos adquiridos por las partes serán los siguientes: i) los nuevos operadores que accedan al mercado podrán disponer de capacidad de cable, y ii) los operadores ya situados en el mercado que ya tienen acceso a la capacidad de cable podrán practicar la autocorresponsalia en la ruta Reino Unido-Estados Unidos si así lo desean. Así pues, el refuerzo de posición dominante al que podría dar lugar la concentración notificada queda eliminado de forma efectiva por los compromisos adquiridos.

Audioconferencia

- (81) El compromiso de las partes de vender Darome permitirá que la operación notificada no dé lugar a una mayor concentración del suministro de servicios de audioconferencia en el Reino Unido y que tampoco se consolide la posición del negocio de audioconferencias de BT en el Reino Unido con la adición de nuevas cuotas de venta y de mercado.
- (82) Por ello, siempre que se cumpla, la Comisión considera que el compromiso propuesto es una respuesta adecuada a las problemas de competencia anteriormente expuestos y constituye una garantía suficiente de que la fusión propuesta no dará lugar a un fortalecimiento de la posición de BT en el mercado de los servicios internacionales de telefonía vocal en la ruta Reino Unido-Estados Unidos, ni creará o reforzará una posición dominante de la entidad resultante de la fusión en el mercado británico de los servicios de audioconferencia.
- (83) La Comisión controlará el cumplimiento del presente compromiso solicitando informes al respecto cuando lo juzgue oportuno con arreglo a la letra d)

del punto 1 del compromiso de las partes (véase el considerando 76).

VIII. CONCLUSIÓN

- (84) La concentración notificada por BT y MCI el 18 de diciembre de 1996, relativa a la plena fusión de las partes notificantes, se declara compatible con el mercado común y con el funcionamiento del Acuerdo EEE, siempre que se cumplan íntegramente los compromisos contraídos por las partes en lo referente a sus derechos sobre la capacidad actual y futura de los cables submarinos transatlánticos y al negocio de audioconferencias de Darome, tal como se especifica en el considerando 76 de la presente Decisión,

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

Artículo 1

La concentración notificada por BT y MCI el 18 de diciembre de 1996, relativa a la fusión completa de sus respectivas actividades, se declara compatible con el mercado común y el funcionamiento del Acuerdo EEE, siempre que se cumplan íntegramente los compromisos contraídos por las partes, tal como se especifica en el punto 76 de la presente Decisión.

Artículo 2

Los destinatarios de la presente Decisión serán:

British Telecommunications plc
81 Newgate Street
London EC1A 7AJ
United Kingdom

y

MCI Communications Corporation
1801 Pennsylvania Avenue, NW
Washington, DC 20006
USA.

Hecho en Bruselas, el 14 de mayo de 1997.

Por la Comisión

Karel VAN MIERT

Miembro de la Comisión

DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 30 de julio de 1997

por la que se declara la compatibilidad de una operación de concentración con el mercado común y con el funcionamiento del Acuerdo EEE

Asunto IV/M.877 — Boeing/McDonnell Douglas

(El texto en lengua inglesa es el único auténtico)

(Texto pertinente a los fines del EEE)

(97/816/CE)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo (EEE) y, en particular, el apartado 1 de su artículo 57,

Visto el Reglamento (CEE) n° 4064/89 del Consejo, de 21 de diciembre de 1989, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas⁽¹⁾, modificado por el Acta de adhesión de Austria, de Finlandia y de Suecia, y, en particular, el apartado 2 de su artículo 8,Visto el Acuerdo entre las Comunidades Europeas y el Gobierno de Estados Unidos de América relativo a la aplicación de sus normas de competencia⁽²⁾ y, en particular, sus artículos II y VI,

Vista la Decisión de la Comisión de 19 de marzo de 1997 de incoar un procedimiento en relación con el presente asunto,

Después de haber ofrecido a las empresas interesadas la oportunidad de dar a conocer sus puntos de vista con respecto a las objeciones formuladas por la Comisión,

Previa consulta al Comité consultivo en materia de operaciones de concentración⁽³⁾,

Considerando lo que sigue:

- (1) El 18 de febrero de 1997, la Comisión recibió, con arreglo al artículo 4 del Reglamento (CEE) n° 4064/89 (Reglamento sobre concentraciones), la notificación de una propuesta por la que Boeing Company (Boeing) adquiere el control, de conformidad con la letra b) del apartado 1 del artículo 3 de dicho Reglamento, de la totalidad de McDonnell Douglas Corporation (MDC).

- (2) El 7 de marzo de 1997 la Comisión decidió, tras examinar la notificación, prorrogar la suspensión de la operación hasta que se adoptara una decisión definitiva. Posteriormente llegó a la conclusión de que la operación propuesta entraba en el ámbito de aplicación del Reglamento sobre concentraciones y planteaba serias dudas sobre su compatibilidad con el mercado común, por lo que, mediante decisión de 19 de marzo de 1997, inició un procedimiento con arreglo a la letra c) del apartado 1 del artículo 6 del Reglamento sobre concentraciones.

I. LAS PARTES

- (3) Boeing es una empresa norteamericana cuyas acciones cotizan en bolsa. Opera principalmente en dos ámbitos: la aeronáutica comercial y la aeronáutica de defensa, espacial. El primer sector incluye la concepción, producción y comercialización de reactores comerciales y la prestación de servicios conexos de mantenimiento a líneas aéreas de todo el mundo. Las operaciones relacionadas con la defensa y el espacio incluyen la investigación, concepción, producción, modificación y mantenimiento de aviones y helicópteros militares con sus sistemas conexos, de sistemas espaciales y misiles, motores para cohetes y servicios de información.
- (4) MDC es una empresa norteamericana cuyas acciones cotizan en bolsa. MDC opera principalmente en cuatro ámbitos: aeronáutica militar; misiles, espacio y sistemas electrónicos; aeronáutica comercial y servicios financieros. Las operaciones de los dos primeros sectores suponen la concepción, desarrollo, producción y mantenimiento de los siguientes productos principales: aeronaves militares de transporte; aviones de combate y sistemas de formación; helicópteros comerciales y militares y armamento; misiles; satélites; vehículos de lanzamiento y sistemas y componentes para estaciones espaciales; láser y sensores; sistemas de mando, control, comunicación e inteligencia. En el terreno de la aeronáutica comercial las actividades de MDC incluyen el diseño, concepción, producción, modificación y venta de reactores comerciales y de

(1) DO L 395 de 30. 12. 1989, p. 1, tal como ha sido rectificado en el DO L 257 de 21. 9. 1990, p. 13.

(2) DO L 95 de 27. 4. 1995, p. 47.

(3) DO C 372 de 9. 12. 1997.

sus piezas de recambio. MDC también opera en el ámbito de la financiación de los aparatos y en el arrendamiento financiero de material civil, así como en el mercado inmobiliario en nombre propio y en el de sus clientes civiles.

II. LA OPERACIÓN

- (5) El 14 de diciembre de 1996, Boeing y MDC celebraron un acuerdo en virtud del cual MDC pasará a ser una filial enteramente propiedad de Boeing.

III. CONCENTRACIÓN

- (6) El acuerdo constituye una operación de concentración con arreglo al artículo 3 del Reglamento sobre concentraciones, ya que Boeing adquiere el control de la totalidad de MDC de conformidad con la letra b) del apartado 1 del artículo 3 de dicho Reglamento.

IV. DIMENSIÓN COMUNITARIA

- (7) Boeing y MDC realizan conjuntamente un volumen de negocios mundial de más de 5 000 millones de ecus (Boeing 17 000 millones, MDC 11 000). Cada uno de ellos alcanza un volumen de negocios en la Comunidad de más de 250 millones de ecus (Boeing [...], MDC [...])⁽⁴⁾, aunque no realizan más de dos tercios de su volumen de negocios agregado en la Comunidad en un único Estado miembro. Por lo tanto, la operación notificada tiene dimensión comunitaria.

V. IMPACTO DE LA OPERACIÓN EN EL ESPACIO ECONÓMICO EUROPEO

- (8) La operación es de dimensión europea, no sólo en el sentido técnico jurídico del Reglamento sobre concentraciones (véase la sección IV), sino porque, además, tiene un impacto económico importante en el mercado de los grandes reactores comerciales del EEE, como se demostrará más adelante en la sección VII, «Evaluación desde el punto de vista de la competencia».
- (9) El mercado pertinente a los efectos de evaluación de la operación es el mercado mundial de grandes reactores comerciales. El EEE es parte integrante y de gran importancia dentro de dicho mercado; su

estructura competitiva es muy similar. De acuerdo con el informe de Boeing «Current market outlook» de 1997, sobre las perspectivas de mercado en el sector, las líneas aéreas europeas cubrirán un 30 % de las previsiones de demanda acumulada en los próximos diez años. En la última década, las cuotas medias de mercado de Boeing y MDC han sido, en el EEE, del 54 % y del 12 %, respectivamente (las cifras mundiales correspondientes son del 61 % y el 12 %). En lo que respecta a la flota en servicio en el EEE, Boeing cuenta con una cuota del 58 % aproximadamente, MDC del 20 % y Airbus del 21 %⁽⁵⁾ (las cifras correspondientes en el mercado mundial son del 60 %, 24 % y 14 %).

- (10) Por todo ello, es evidente que la operación es de gran importancia tanto para el EEE como para el mercado mundial en su conjunto, del que el EEE forma una parte esencial.

VI. COOPERACIÓN CON LAS AUTORIDADES DE ESTADOS UNIDOS

- (11) En cumplimiento del Acuerdo entre las Comunidades Europeas y el Gobierno de Estados Unidos de América relativo a la aplicación de sus normas de competencia (en lo sucesivo, «el Acuerdo»), la Comisión Europea y la Comisión Federal de Comercio han llevado a cabo todas las notificaciones necesarias. Como ordena el artículo VI del Acuerdo, la Comisión Europea ha procurado tener en cuenta los intereses nacionales importantes de Estados Unidos, especialmente los relativos a la consolidación de la industria de defensa de ese país. Con arreglo al mismo artículo, la Comisión Europea notificó el 26 de junio de 1997 a las autoridades de Estados Unidos sus primeras conclusiones y preocupación y pidió a la Comisión Federal de Comercio que tuviera en cuenta los intereses esenciales de la Unión europea y se mantuvieran unas buenas condiciones de competencia en el mercado de la aeronáutica civil. El presidente Pitofsky, de la Comisión Federal de Comercio, respondió el mismo día con una carta en la que aseguraba que, al tomar una decisión, dicha Comisión tendría en cuenta los intereses de las Comunidades Europeas. El 1 de julio de 1997 la Comisión Federal de Comercio tomó por mayoría la decisión de no oponerse a la operación.
- (12) El 13 de julio de 1997, tal como está previsto en los artículos VI y VII del Acuerdo, los Ministerios de Defensa y de Justicia de Estados Unidos manifestaron a la Comisión Europea su preocupación, ya que: i) una decisión de prohibición de la operación propuesta perjudicaría los intereses de defensa

⁽⁴⁾ En la versión de la presente Decisión destinada a la publicación, determinadas informaciones se han suprimido con arreglo al apartado 2 del artículo 17 del Reglamento sobre concentraciones, relativo a la no divulgación de secretos comerciales.

⁽⁵⁾ Fuente: Ministerio de Comercio e Industria del Reino Unido.

de Estados Unidos; ii) a pesar de las medidas que la Comisión pudiera adoptar, la venta de Douglas Aircraft Company (DAC) a un tercero no conseguiría que la empresa se mantuviera como un productor independiente de aparatos nuevos, y sólo se estarían recuperando, de forma poco eficaz, unas actividades de producción que Boeing podría potencialmente salvar; por otro lado, se perdería empleo en Estados Unidos; iii) la venta de DAC a un tercero que no continuara las actividades de fabricación de aparatos nuevos de la empresa afectaría a la competencia porque crearía una entidad cuyo interés sería aumentar los precios y disminuir los servicios de mantenimiento y piezas de recambio para la flota en servicio de DAC, una gran parte de la cual pertenece a líneas aéreas norteamericanas. La Comisión tomó en consideración estos argumentos en la medida en que eran compatibles con la legislación comunitaria. En lo que se refiere a los intereses de defensa, la Comisión ha limitado su ámbito de intervención al aspecto civil de la operación, ya que, por otro lado, no ha llegado a la conclusión de que se cree o refuerce una posición dominante en el sector militar como resultado de la operación. La Comisión no ha insistido respecto a las preocupaciones reflejadas en su pliego de cargos en lo relativo a los efectos de la operación en el mercado internacional de aviones de combate. Por las razones reseñadas, la Comisión no ha llegado a la conclusión de que la venta de DAC sea la mejor manera de resolver los problemas de competencia creados por la operación.

VII. EVALUACIÓN DESDE EL PUNTO DE VISTA DE LA COMPETENCIA

A. MERCADOS DE PRODUCTO CONSIDERADOS

- (13) La operación afecta al mercado de los grandes reactores comerciales.

1. *Grandes reactores comerciales nuevos*

- (14) Desde el punto de vista de la demanda, los clientes suelen tomar su decisión de compra después de considerar una serie de factores: cuáles son sus necesidades operativas, sus necesidades técnicas y, finalmente, los aspectos económicos y financieros. Los criterios operativos serían las características de las rutas (densidad del tráfico y distancia), la capacidad óptima de transporte de pasajeros o mercancías y la frecuencia de vuelo (menor número de vuelos con aparatos más grandes o a la inversa),

y la disponibilidad de franjas horarias en los aeropuertos. Las características técnicas son la autonomía, la capacidad, el rendimiento y la fiabilidad, la homogeneidad (es decir, la mayor o menor facilidad con que un avión nuevo puede integrarse en una flota existente), y las necesidades de mantenimiento y servicios de asistencia. Finalmente, las distintas alternativas de compra se evalúan según su valor neto actual en relación con el precio de compra, las previsiones sobre ingresos y costes de explotación y el valor residual.

- (15) Se considera, en general, que el mercado de reactores de transporte regional (entre los que se encuentran, por ejemplo, algunos modelos de Fokker, Bombardier y British Aerospace) se distingue del de los grandes reactores comerciales en el que operan Boeing, MDC y Airbus. Ninguno de estos tres fabricantes produce aparatos con una capacidad por debajo de 100 plazas/1 700 millas náuticas de autonomía, cifras que se consideran los límites máximos de los aparatos de cobertura regional. En general, estos últimos deben distinguirse de las series de grandes reactores por su autonomía, sus características operativas, su capacidad de transporte de mercancías, etc. La mayoría de las líneas aéreas que utilizan reactores regionales los explotan en rutas regionales específicas o a través de sus filiales (por ejemplo, British Airways y Swissair/Crossair).
- (16) Puede afirmarse que los únicos aviones afectados son los reactores occidentales, ya que los demás (como el ruso Ilyushin) no pueden competir, en sus actuales versiones, por razones técnicas de fiabilidad, servicio postventa e imagen pública.

Las partes notificantes definieron los mercados de los productos considerados como los de los «reactores comerciales de cabina estrecha y de cabina ancha». La Comisión ha comprobado en sus investigaciones que existen opiniones divergentes entre fabricantes y clientes en cuanto a cuál es la segmentación correcta del mercado. No puede hacerse una segmentación definitiva del mercado de los grandes reactores comerciales debido a la complejidad de los criterios de compra desde el punto de vista de la demanda ya enumerados. Sin embargo, la distinción entre reactores de cabina estrecha (de pasillo único) y de cabina ancha (de dos pasillos) propuesta por las partes notificantes suele aceptarse en principio como válida. Las características operativas de los aviones de cabina estrecha son una autonomía de unas 2 000-4 000 millas náuticas y una capacidad de 100-200 pasajeros, y las de los aviones de cabina ancha 4 000-8 000 millas náuticas y 200-500 pasajeros. Más adelante (considerando 38) se ofrece otra segmentación de los mercados de aviones de cabina estrecha y de cabina ancha.

De todo ello puede concluirse que existen dos mercados de los productos considerados dentro del mercado global de los reactores comerciales de gran tamaño: el mercado de aviones de cabina estrecha y de cabina ancha. Dentro de estos mercados podrían distinguirse varios segmentos. Pero como la estructura de los mercados de aviones estrechos y de aviones anchos es similar y los problemas de competencia que se plantean son los mismos, la Comisión evaluará conjuntamente los efectos de la operación en ambos mercados.

2. Aparatos de segunda mano

- (17) Como se señalaba anteriormente, el mercado de productos global es el de los grandes reactores comerciales. Una gran parte de las ventas del sector corresponde a aparatos de segunda mano. Se estima que aproximadamente un 30 % de los aviones de pasajeros vendidos pasa de una línea aérea a otra sin dejar de utilizarse para el transporte de pasajeros; más de dos tercios de la demanda total de aviones de mercancías se cubre mediante la conversión de aviones de pasajeros. Sin embargo, tal como ha procedido la Comisión en casos anteriores (Decisión 91/619/CEE de la Comisión de 2 de octubre de 1991, asunto IV/M.053 — Aerospaiale-Alenia/de Havilland)⁽⁶⁾, debe considerarse que el mercado de segunda mano es independiente del de aparatos nuevos.
- (18) En primer lugar hay que señalar que, en cualquier caso, los condicionantes derivados de la longevidad propia de un producto deben distinguirse de los condicionantes derivados de la competitividad y disponibilidad de productos alternativos. En el sector de los grandes reactores comerciales, en el que la vida útil de los productos puede ser superior a 20 años, la existencia de una gran flota en servicio puede imponer restricciones (normalmente cíclicas) en cuanto a la posibilidad de vender aparatos nuevos.
- (19) Las características especiales del mercado de segunda mano de los grandes reactores comerciales hacen que sea independiente del de los aparatos nuevos. Sus precios son inferiores, pero sus costes de mantenimiento son mayores y tienen una vida útil mucho más corta. Según ha comprobado la Comisión en sus investigaciones, los aviones usados constituyen una alternativa válida para pequeñas líneas aéreas con limitaciones financieras que les impiden acceder a un equipamiento nuevo. Las grandes aerolíneas no pueden adquirir aviones de segunda mano en número suficiente o con una configuración característica propia, por lo que no pueden constituir una solución a largo plazo; aunque a veces puedan satisfacer una necesidad a corto plazo, son más un complemento que un sustituto a los aparatos nuevos. Por lo tanto, la venta de aviones de segunda mano debe conside-

rarse un mercado independiente y distinto del de aparatos nuevos en el que operan Boeing y MDC. El mercado de aparatos de segunda mano no se tendrá en cuenta para este asunto.

B. MERCADO GEOGRÁFICO PERTINENTE

- (20) Los grandes reactores comerciales se venden y operan en todo el mundo en unas condiciones de competencia similares. Los costes de transporte y entrega son insignificantes. Por lo tanto, la Comisión considera que el mercado geográfico de los reactores comerciales es un mercado mundial.

C. EFECTOS DE LA OPERACIÓN SOBRE EL MERCADO DE LOS GRANDES REACTORES COMERCIALES

I. Estructura actual del mercado de los grandes reactores comerciales

1. Competidores

- (21) En la actualidad existen tres competidores en el mercado mundial de los grandes reactores comerciales: Boeing, Airbus y MDC.
- (22) Boeing es una empresa aeroespacial totalmente integrada que opera en todos los sectores: civil, militar, espacial (véase más arriba). Boeing es la compañía líder del mundo en el ámbito de los grandes reactores comerciales, cuyas ventas suponen un 70 % de sus ingresos.
- (23) MDC es también una empresa aeroespacial totalmente integrada que opera en todos los sectores (véase más arriba). MDC es el tercer fabricante mundial de reactores comerciales de gran tamaño, el primero tratándose de aeronaves militares y el segundo en el terreno de la defensa. Del volumen de negocios realizado en 1996, un 70 % aproximadamente procedía de los sectores militar y espacial y el resto de los grandes reactores comerciales.
- (24) Airbus Industrie es el segundo fabricante mundial de grandes reactores comerciales. Airbus fue constituida en diciembre de 1971 como agrupación de interés económico (AIE). Sus miembros son las empresas privadas Daimler-Benz Aerospace Airbus de Alemania (DASA) (37,9 %) y British Aerospace (20 %) y las empresas estatales Aerospaiale, de Francia (37,9 %) y CASA, de España (4,2 %). Esta AIE tiene una característica excepcional, y es la de que cada componente opera con arreglo a las leyes del país en el que está constituido. Cada uno financia su propia investigación, desarrollo y pro-

⁽⁶⁾ DO L 334 de 5. 12. 1991, p. 42.

ducción en el terreno aeronáutico, y Airbus Industrie supervisa la comercialización y mantenimiento de los aparatos. Los diferentes componentes de los aviones de Airbus se fabrican íntegramente en diferentes lugares de Europa y luego se transportan a Francia o Alemania para su ensamblaje. Por ejemplo, Aerospatiale fabrica la cabina de mando, DASA partes del fuselaje y British Aerospace las alas. El trabajo se reparte de acuerdo con las competencias de cada socio.

2. Clientes

- (25) Los clientes de los fabricantes de grandes reactores comerciales son líneas aéreas (tanto de vuelos regulares como no regulares) y compañías de arrendamiento financiero. En el mercado existen 561 líneas aéreas que vuelan con aviones occidentales producidos por fabricantes todavía en activo; 246 de ellas operan más de cinco unidades. Sin embargo, pocas de ellas adquieren aviones cada año. Incluso si se consideran períodos más largos, la demanda tiende a concentrarse en un pequeño número de grandes compañías; por ejemplo, durante el período 1992-1996, cinco grandes clientes de Boeing acapararon más de un [...] de sus ventas anuales. Por otro lado, se estima que la mitad de la flota mundial de reactores está en manos de las doce aerolíneas principales. Las compañías de arrendamiento financiero abarcan, según estimaciones, un 20 % de la demanda.
- (26) La demanda de reactores civiles de gran tamaño viene dictada por la necesidad de transporte aéreo, que ha aumentado de forma cíclica pero constante desde sus comienzos, a finales de los años cincuenta. Entre los últimos factores que han contribuido al crecimiento del sector hay que destacar la liberalización del transporte aéreo en la Comunidad y la nueva demanda de China y el antiguo bloque del Este.
- (27) El mercado se encuentra en un proceso de expansión y se prevé un fuerte aumento de la demanda, aunque condicionada por el carácter cíclico del sector. En su informe «Current Market Outlook» de 1997 (perspectivas actuales del mercado), Boeing afirma que en los próximos diez años el mercado potencial total puede alcanzar 7 330 unidades o, en valor, 490 000 millones de dólares estadounidenses (en dólares estadounidenses de 1996). La mayor parte de esta demanda corresponderá a las tres principales zonas del mundo: Asia-Pacífico (1 750 unidades), Norteamérica (2 460 unidades) y Europa⁽⁷⁾; los pedidos de esta última podrán alcanzar un total de 2 070 unidades o un equivalente de 137 000 millones de dólares estadounidenses. Dicho de otro modo, los clientes europeos representarán más de un 28 % de la demanda acumulada. Si esta previsión se cumple,

dentro de 20 años (18, según MDC), el valor de las compras europeas ascenderá a 307 500 millones de dólares estadounidenses en un mercado potencial que alcanzará un valor total de 1,1 billones de dólares estadounidenses.

3. Cuotas de mercado

- (28) Para el cálculo de las cuotas de mercado la notificación no propone un método específico, sino que facilita los datos de los pedidos de los últimos diez años, de los nuevos pedidos en firme y de los pedidos netos, tanto en lo relativo a su valor como al número de unidades. Los datos correspondientes a los pedidos suelen ser el mejor indicador de la posición de mercado en este sector. Para tener un panorama completo del mismo es necesario observar la evolución de este indicador a lo largo de los últimos diez años. Las carteras de pedidos anuales reflejan la evolución de los pedidos netos (número de pedidos en firme menos pedidos anulados) a lo largo de un determinado período. Son más interesantes las cifras correspondientes al valor que al número de unidades, porque en ellas queda constancia de los diferentes precios y tamaños de los distintos tipos de avión; para calcular la cuota de mercado no puede considerarse de la misma forma, por ejemplo, un Boeing 737-300, cuyo precio oscila entre 38 y 44 millones de dólares estadounidenses, que un Boeing 747-400, cuyo precio oscila entre 156 y 182 millones de dólares estadounidenses. Las cuotas de mercado en valor se calculan en dólares estadounidenses, ya que ésta es la moneda en la que se expresan los precios en este mercado.
- (29) De acuerdo con las cifras incluidas en la notificación y con las facilitadas por Airbus, las cuotas a nivel mundial del mercado de los grandes reactores comerciales, determinadas en función del valor de la cartera de pedidos, eran, a 31 de diciembre de 1996, las siguientes (véase anexo I):

	(%)
Boeing	64
Airbus	30
MDC	6
Total	100

- (30) Aunque la notificación toma en consideración la línea de productos de British Aerospace RJ y el Fokker 70/100 en el segmento de los aviones de cabina estrecha, a juicio de la Comisión pertenecen a un mercado diferente (véase más arriba). En cualquier caso, no importa demasiado si se incluyen los modelos de British Aerospace y Fokker en el mercado de los grandes reactores comerciales, dada su posición marginal. Del mismo modo, los aviones rusos (tales como el Ilyushin) deben quedar excluidos ya que, aunque han alcanzado un cierto grado de desarrollo técnico, no constituyen, al parecer, una alternativa real debido a razones de fiabilidad, servicio posventa e imagen pública.

⁽⁷⁾ En el informe de Boeing se encuentran comprendidos en este concepto Europa continental sin los Estados de la antigua Unión Soviética pero incluyendo a Turquía.

- (31) En el período 1987-1996, las cuotas medias de mercado fueron las siguientes:

	(%)
Boeing	61
Airbus	27
MDC	12
Total	100

- (32) Como puede verse en el cuadro del anexo I y en el gráfico del anexo II, la cuota de mercado de Airbus aumentó de un 24% aproximadamente en 1987 a un 27% en 1989. Desde 1989 permanece más o menos estable. La cuota de mercado de Boeing disminuyó en 1989 pero aumentó todos los años siguientes hasta 1996 (pasando del 57% al 64%). Por el contrario, la cuota de mercado de MDC ha disminuido de forma continua entre 1988 y 1996, pasando de un 19% a un 6%.

- (33) La evolución de los mercados de los aviones de cabina ancha y de cabina estrecha ha sido similar a la del mercado en su conjunto (véase el anexo I y los gráficos de los anexos III y IV). En el mercado de los aviones de cabina ancha se produjo en 1989 un aumento significativo de la cuota de Airbus, que pasó del 13% al 31%, en gran parte gracias a los pedidos de los nuevos modelos A 330 y A 340, permaneciendo posteriormente más o menos estable en torno a un 30%. En el caso de Boeing se produjo un notable descenso en 1989, llegando a un 50%, pero después su cuota ha aumentado de forma continua hasta más de un 70%. La de MDC ha disminuido de forma persistente, pasando de un 20% a alrededor de un 2%. En el mercado de los aviones de cabina estrecha, Airbus ha logrado aumentar desde 1989 su cuota de mercado hasta más de un 30%. La de Boeing se ha mantenido más o menos estable en torno a un 55% y la de MDC ha disminuido de un 19% a un 11%.

- (34) El mercado en el EEE muestra una estructura más o menos igual a la del mercado mundial (véase anexo V), como muestra el siguiente cuadro:

	(%)	
Cartera de pedidos	31. 12. 1996	Promedio 1987/1996
Boeing	61	54
Airbus	37	34
MDC	2	12
Total	100	100

- (35) Como puede comprobarse en los cuadros del Anexo V y en los gráficos de los Anexos VI, VII y VIII, en el EEE la evolución del mercado global de los aviones de cabina ancha y de cabina estrecha ha sido similar a la del mercado mundial. En el mercado global, Boeing ha venido aumentando su cuota de mercado de forma continua desde 1989, pasando de un 50% a más de un 60%. La de Airbus aumentó significativamente en 1989 (de un 20% a un 33%) y posteriormente ha seguido incrementándose ligeramente, mientras que la de MDC ha bajado de forma persistente desde 1988

(de un 20% a un 2%). En el mercado de los aviones de cabina ancha, Airbus aumentó fuertemente su cuota de mercado entre 1987 y 1989 (de un 11% a un 36%) y posteriormente se ha mantenido estable en torno a un 30%. Boeing disminuyó la suya significativamente en 1989 (hasta un 51%), y la ha aumentado después de forma continua hasta un 69%. La de MDC ha disminuido persistentemente, pasando de un 19% en 1990 a un 1% aproximadamente en 1996. En el mercado de los aviones de cabina estrecha la cuota de mercado de Airbus ha aumentado desde 1989, llegando a un 47%, la de Boeing se ha mantenido estable en torno al 50% y la de MDC ha pasado de un 19% a un 2%.

- (36) Haciendo una evaluación global del mercado mundial puede llegarse a la conclusión de que, tras un aumento significativo a finales de los años ochenta y principios de los noventa, Airbus ha mantenido estable su posición en el mercado de los aviones comerciales de gran tamaño. Boeing la ha fortalecido en los años noventa, abarcando a más de un 60% del total, mientras que MDC ha perdido terreno de forma continua, especialmente en el mercado de los aviones de cabina ancha. La cuota de mercado combinada de Boeing y MDC desde 1989 se ha mantenido más o menos estable en torno a un 70%.

- (37) Las altas cuotas de mercado de Boeing indican ya una fuerte posición de mercado en el ámbito de los grandes reactores comerciales y en los dos mercados particulares que se distinguen en la notificación. Por su lado Airbus, tras hacerse con una parte de la cuota de Boeing en los años ochenta, no ha mejorado significativamente en la década siguiente, mientras que el segundo, desde un punto de partida ya muy alto, ha logrado incrementar su cuota de mercado de forma más o menos continua durante el período. Esto parece indicar, como poco, que Airbus no ha podido mejorar su posición de mercado a expensas de Boeing incluso después de haber logrado una cuota de mercado de casi el 30% en los años ochenta. Esto lo demuestra también el hecho de que Airbus no ha conseguido penetrar de forma significativa en la mayoría de las flotas de los 10 primeros operadores (véase el cuadro del considerando 69). La fuerza de mercado de Boeing, que le permite actuar en gran parte sin tener en cuenta a sus competidores, es la demostración de su posición dominante, entendida según el sentido de la sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas en el asunto 322/81, Michelin/Comisión⁽⁸⁾.

4. Segmentos de mercado

- (38) Dentro del amplio mercado de los grandes reactores comerciales pueden identificarse una serie de segmentos. En el cuadro que se presenta a continuación puede verse lo que parece ser la opinión general en el sector⁽⁹⁾ respecto a la segmentación del mercado.

⁽⁸⁾ Rec. 1983, p. 3461.

⁽⁹⁾ Incluido el propio Boeing (Informe «Current Market Outlook» de 1997).

Segmentación del mercado de los aviones comerciales

Número aproximado de plazas	Cabina estrecha		Cabina ancha		
	100-120	120-200	200-320	320-400	400+
Boeing	737-500 737-600	737-300 737-400 737-700 737-800 757-200 757-300	767-200 767-300	777-200 777-300	747-400
MDC	MD-95	MD-80 MD-90		MD-11	
Airbus		A319 A320 A321	A310 A300	A330-200 A340-200 A330-300 A340-300	

De acuerdo con declaraciones hechas por MDC a la Comisión, existe una cierta posibilidad de intercambio entre segmentos, pero tiende a ser anulada por razones de coste derivadas de la homogeneidad de la flota; en cualquier caso, de la utilización que se hace de un 70 % de los aviones se desprende que la citada segmentación es válida. En particular, los aviones del segmento estrecho de 100-120 plazas pueden difícilmente ser sustituidos por aviones estrechos de 120-200 plazas debido al mayor coste por viaje de estos últimos. En el otro extremo, el de los mayores aviones de cabina ancha, sólo está el Boeing 747-400. Por otro lado, parece ser que, en algunas rutas de larga distancia con alta densidad de pasajeros, por ejemplo las rutas entre Europa o Estados Unidos y Japón, no existe sustituto para el Boeing 747, que reúne la mayor capacidad y la mayor autonomía de todas las aeronaves actuales. Lo mismo sucede en algunas rutas interiores con alta densidad de tráfico y limitaciones de franjas horarias.

Según la notificación de Boeing, las líneas aéreas efectúan cada vez más sus adquisiciones con arreglo a «familias de aviones»; una vez determinada la familia, la aerolínea pasará a elegir el modelo. Aunque Boeing sostiene que Airbus ofrece también familias de aviones, no cabe duda, si observamos el cuadro, de que sólo Boeing puede ofrecer una familia completa, por estar presente en todos los segmentos, al contrario que Airbus.

- (39) Otro segmento del mercado de los grandes aviones comerciales es el de los de transporte de mercancías. Aunque básicamente estos modelos tienen un diseño similar al de los de pasajeros, es necesario modificarlos para adaptar grandes puertas de carga

en la plataforma principal, reforzarlos estructuralmente para admitir una carga mayor y transformar los sistemas de carga y la cabina. Desde el punto de vista de la demanda, los grandes aviones comerciales de mercancías no pueden sustituirse por aviones de pasajeros. Sin embargo, la Comisión considera que no constituyen un mercado de productos independiente, dada la gran flexibilidad que existe en el lado de la oferta entre aviones de pasajeros y aviones de mercancías. Pueden suministrarse aparatos nuevos o reconvertidos a corto plazo sin incurrir en costes o riesgos adicionales.

5. Flota en servicio

- (40) Como la propia empresa señala en su informe anual de 1995, Boeing ha sido el líder de la producción mundial de aviones comerciales durante más de tres décadas, y ha fabricado más reactores que todos los demás fabricantes unidos. Dado que este tipo de productos tiene una vida útil muy larga, Boeing tiene en su haber la mayor cartera de clientes, lo que supone una gran ventaja competitiva frente a sus competidores.
- (41) Se estima que Boeing cuenta con aproximadamente un 60 % de la flota mundial de grandes aviones de pasajeros occidentales actualmente en servicio. La parte correspondiente a MDC es de un 24 % aproximadamente y la de Airbus de sólo un 14 %, y ello más de 25 años después de que la empresa empezara sus operaciones. El 2 % restante corresponde a los aviones de Lockheed todavía en funcionamiento; sin embargo, esta empresa no produce aviones comerciales desde 1984. Hay que reconocer que la existencia de una amplia flota en

servicio no es una garantía de éxito para un fabricante de aviones comerciales, especialmente cuando ofrece una gama limitada de aviones. Sin embargo, cuando se combinan una gran flota en servicio y una amplia oferta de productos, dicha flota puede convertirse en un factor determinante para las líneas aéreas a la hora de planificar o decidir la adquisición de unidades. Los ahorros de costes derivados de la similitud de características tales como el inventario de piezas de recambio o unas cualificaciones iguales para el personal de vuelo, son fundamentales a la hora de llevar a cabo la elección, y muy a menudo pueden llevar a la adquisición de un determinado tipo de avión aunque los precios de los productos de la competencia sean inferiores. Todas las líneas aéreas que han contestado a las preguntas de la Comisión sobre este punto han destacado la importancia de la flota en servicio a la hora de elegir nuevos aviones.

- (42) En este sentido hay que señalar que, no sólo Boeing tiene, con diferencia, la mayor flota del mundo, sino también la gama de productos más amplia, y ofrece un abanico de modelos de avión que puede cubrir todos los segmentos imaginables de aviones comerciales de gran tamaño.

6. Acuerdos de exclusividad

- (43) Recientemente, Boeing ha celebrado unos acuerdos de venta de grandes reactores comerciales en exclusividad con American Airlines («American»), Delta Airlines («Delta») y Continental Airlines («Continental»). En noviembre de 1996, American y Boeing firmaron un acuerdo de cooperación a largo plazo que hará de Boeing el proveedor exclusivo de reactores de la línea aérea hasta 2018. American hizo un pedido en firme de 103 aviones, entre ellos 75 reactores 737 de la próxima generación, doce 777-200, doce 757 y cuatro 767-300ER. Según la lista de precios de Boeing, el valor del pedido asciende a unos 6 600 millones de dólares estadounidenses. American obtuvo también unos «derechos de compra» con precios garantizados para 527 reactores más durante el período de exclusividad de más de 20 años. Estos derechos de compra permiten a American determinar el momento exacto en que desea ejercer su opción de compra, avisando con sólo 15 meses de antelación, tratándose de modelos de cabina estrecha o 18 meses, tratándose de modelos de cabina ancha, frente a los plazos habituales de 18 a 36 meses. Parece ser que American no ha tenido que pagar nada por estos derechos de compra, sino que los ha obtenido a cambio del compromiso de adquirir únicamente reactores Boeing. Al mismo tiempo, parece ser que Boeing le ofreció unas reducciones de precios con carácter retroactivo por los aviones adquiridos por la línea aérea en ejercicios anteriores.
- (44) El 20 de marzo de 1997, Boeing celebró un segundo acuerdo exclusivo a largo plazo con una línea aérea importante, Delta Airlines, que se com-

prometió a adquirir con carácter exclusivo aviones Boeing en los próximos 20 años. Esta empresa ha hecho un pedido de 106 aviones hasta 2006: diez 767-300ER, cinco birreactores 757-200, setenta 737 de la próxima generación y veintidós 767-400ERX. El valor total del pedido asciende a 6 700 millones de dólares estadounidenses. El plan incluye también 124 opciones por un valor estimado de 8 300 millones de dólares estadounidenses y 414 opciones renovables más hasta 2018. Del mismo modo, el 10 de junio de 1997 Continental Airlines acordó con Boeing un pedido en firme de 35 aparatos, así como otras opciones de compra, con la condición de que Continental abastecerá su extensa flota exclusivamente con aparatos Boeing en los próximos veinte años.

- (45) El hecho de que tres de las mayores líneas aéreas del mundo se comprometan a abastecerse durante 20 años de un único proveedor es ya una clara indicación de que Boeing ocupa ya una posición dominante en el mercado de los grandes aviones comerciales. Por otro lado, es probable que estos acuerdos se vean facilitados por la fusión propuesta (como se explica más adelante). Aunque, como ya se ha indicado, los clientes se verán beneficiados económicamente por los acuerdos, la ventaja queda más que compensada por la rigidez que supone comprometerse con un proveedor único durante un período tan largo, en el que los competidores podrían bajar sus precios o destacarse por la calidad de su tecnología o sus servicios.
- (46) Estos acuerdos exclusivos con las tres líneas aéreas tendrán una incidencia negativa en las condiciones de competencia del mercado mundial de grandes reactores comerciales en los próximos 20 años. Se estima que entre 1996 y 2016 se venderán 14 400 aviones nuevos en el mundo, de los que unos 2 400 ya han sido objeto de un pedido en firme a Boeing, MDC o Airbus. Sigue habiendo, por lo tanto, un mercado potencial de unos 12 000 aparatos. Sin embargo, los acuerdos exclusivos celebrados entre Boeing y American o Delta Airlines, incluidos los derechos y las opciones de compra, suponen un porcentaje estimado del 13 % de este mercado potencial, (o más del 30 % en los Estados Unidos).

7. Previsiones de evolución del mercado

- (47) Las partes han alegado que los aparatos de segunda mano y el poder adquisitivo de las líneas aéreas son factores que limitan la posición de fuerza de Boeing en el mercado, ahora y también en el futuro.

Ya se ha señalado anteriormente el parecer de la Comisión acerca de la dificultad de sustituir aparatos nuevos por usados (véase más arriba). Esta afirmación será especialmente válida en los próximos veinte años, período en el que la demanda deberá aumentar en más del 80 %. Los aviones de segunda mano no podrán satisfacer más que una

pequeña parte de la misma, sobre todo teniendo en cuenta que una buena parte (más del 80 %) de la flota actualmente en servicio deberá ser retirada en dicho período.

El crecimiento del mercado limitará también la presión que las aerolíneas pudieran ejercer en su posición de compradores. En un período en el que la demanda de transporte aéreo deberá crecer significativamente (se prevé un 5 % anual), las líneas aéreas, en su lucha por satisfacer dicha demanda, deberán disputarse la compra de los aparatos nuevos, lo que las situará en una posición negociadora menos favorable frente a sus proveedores. Además, su posición de compradores se debilitaría frente a Boeing, dado el monopolio de este último en el segmento de los aviones de cabina ancha más grandes y, al menos después de la operación, en el de los de cabina estrecha más pequeños.

8. Competencia potencial

- (48) En su notificación Boeing señala que hay que tener siempre presente la posibilidad de que accedan nuevos competidores al mercado de los grandes reactores comerciales, especialmente empresas de Rusia, India o el Extremo Oriente (China, Japón, Corea del Sur e Indonesia).
- (49) Sin embargo, el propio Boeing admite que existen grandes obstáculos para acceder a este mercado. La inversión inicial y los costes de desarrollo son enormes (más de 10 000 millones de dólares estadounidenses para diseñar un nuevo reactor de cabina ancha, según Boeing). El proceso de producción se caracteriza por unos efectos de curva de aprendizaje muy pronunciados y unas economías de escala y envergadura considerables que es necesario alcanzar para mantener la competitividad de forma duradera. Es necesario cumplir normativas estrictas tanto de Estados Unidos como de Europa y de otros lugares.
- (50) Los competidores potenciales que Boeing identifica en su notificación operarían principalmente en el mercado de los reactores regionales y no en el de los grandes reactores comerciales (según la definición anteriormente expuesta). Esto queda confirmado por las respuestas (entre otras) de empresas asiáticas consultadas por la Comisión; éstas operan en el mercado de los reactores regionales o son subcontratistas de Boeing en la producción de reactores de gran tamaño.
- (51) Por lo tanto, puede llegarse a la conclusión de que en un futuro previsible no existirán competidores potenciales que puedan incidir de forma significativa en la actual situación de competencia.

9. Conclusión

- (52) Dadas las características de la actual estructura del mercado de los grandes reactores comerciales, ante-

riormente descrita, y en especial las cuotas de mercado de Boeing, el tamaño de su flota en servicio, la reciente celebración de acuerdos a largo plazo con importantes clientes y la improbabilidad de que aparezcan nuevos competidores, la Comisión ha llegado a la conclusión provisional de que Boeing ocupa ya una posición dominante en el mercado de los aviones comerciales de gran tamaño, así como en los mercados específicos de los aviones de cabina ancha y cabina estrecha.

II. Fortalecimiento de la posición dominante de Boeing

- (53) La operación propuesta acarrearía un fortalecimiento de la posición dominante de Boeing en el mercado de los grandes reactores comerciales debido a
- la combinación del potencial competitivo de MDC en dicho mercado con la posición de que ya disfruta Boeing en el mismo;
 - el aumento importante de los recursos globales de Boeing y de sus actividades en el sector de la defensa y el espacio, que tiene un efecto considerable en su posición en el sector comercial, lo que hace que su posición sea aún más inexpugnable.
1. *Impacto de las actividades de MDC en el ámbito de la aeronáutica comercial*
- (54) El efecto inmediato de la operación propuesta sería que
- a) Boeing aumentaría su cuota de mercado en el ámbito de los grandes aviones comerciales de un 64 % a un 70 %;
 - b) al hacerse cargo de las actividades de MDC, Boeing sólo se enfrentaría en el futuro a un competidor;
 - c) la clientela de Boeing, si se considera la actual flota en servicio, pasaría de un 60 % a un 84 %;
 - d) Boeing aumentaría su capacidad en el ámbito de la aeronáutica comercial, especialmente en lo que se refiere a personal especializado;
 - e) sería aún más fácil para Boeing incitar a las líneas aéreas a celebrar acuerdos con carácter exclusivo, lo que recluiría aún más este mercado.
- a) **Aumento de las cuotas de mercado**
- (55) En el mercado general de los grandes reactores comerciales, Boeing aumentaría su cuota de mercado, calculada en función de la cartera de pedidos, de un 64 % a un 70 %. El aumento en el segmento de los aviones anchos sería de un 71 % a un 73 %; en el de los estrechos, de un 55 % a un 66 %.

(56) Por otro lado, a su monopolio en el segmento de los aviones anchos de gran tamaño Boeing añadiría el del segmento más pequeño, el de los aviones estrechos con 100 a 120 plazas. Este segmento es especialmente importante ya que las líneas aéreas mayores lo utilizan mucho para los grandes aeropuertos o para hacer rentables rutas de bajo nivel de tráfico. En estas rutas es difícil sustituir los aviones de 100 a 120 plazas por aparatos estrechos más grandes tales como el Airbus 319, dados los mayores costes de funcionamiento por viaje de este último. Por el momento, los únicos aviones que compiten en el segmento inferior de los aparatos estrechos son el Boeing 737-500 y 737-600 y el MD-95. Hay que señalar que, aunque Airbus ha iniciado conversaciones con productores de China y de otros países asiáticos para la fabricación de un avión de 100 plazas, las negociaciones están muy poco avanzadas y las inversiones dependerán de la evolución del mercado y la economía; este proyecto no influirá en el mercado en un próximo futuro. Boeing también conseguiría un semimonopolio en el sector del transporte de mercancías. En el período 1990-1996, las ventas de aviones nuevos alcanzaron, en el caso de Boeing, un 67% del total mundial y, en el de MDC, un 23%, lo que da una cifra conjunta del 90%.

(57) Sin embargo, como se ha señalado anteriormente, MDC ya no es un competidor efectivo en el mercado aeronáutico comercial y, a no ser que un potencial comprador se hiciera cargo de sus actividades en este campo, Boeing habría obtenido con el tiempo un monopolio en el segmento de las 100-120 plazas y un semimonopolio en el de los aviones de mercancías, incluso si no se llevara a cabo la operación.

b) Potencial competitivo de MDC

i) El impacto de MDC sobre la competencia fue en el pasado mayor de lo que reflejaba su cuota de mercado

(58) Aunque, como se ha señalado antes, la cuota de mercado de MDC ha descendido de forma persistente, su influjo en las condiciones de competencia del mercado de los grandes reactores comerciales fue mayor de lo que reflejaba su cuota de mercado en 1996.

La Comisión ha recibido respuesta de 31 líneas aéreas que en los últimos cinco años han adquirido nuevos aviones comerciales de gran tamaño. Dos de ellas compraron únicamente aviones MDC. De las restantes 29, 20 señalaron que, aunque efectuaron pedidos a Boeing o Airbus, habían contado

con MDC como alternativa en sus pedidos o en parte de ellos. De estas 20 líneas aéreas, 13 señalaron que la competencia de MDC influía en las negociaciones llevadas a cabo con el proveedor elegido en términos de precio o condiciones de compra. Dos afirmaron que dicha influencia era fundamental y tres que era secundaria. Siete líneas aéreas reconocieron que la competencia de MDC tenía una importancia significativa.

Esto queda confirmado por un estudio realizado por Lexecon Ltd para Boeing, que fue presentado en la audiencia y en el que se analizaron 52 licitaciones de suministro acaecidas entre 1994 y 1996. El estudio comparaba las licitaciones en las que había participado MDC con aquellas en las que no había participado. Pudo comprobarse que la presencia de MDC produjo una reducción de precios de más del 7% en los pedidos realizados a Airbus, en comparación con los precios de la lista.

ii) Sin embargo, hoy en día ya no es un competidor capaz de permanecer en el mercado de aviones nuevos de forma independiente

(59) The Douglas Aircraft Company (DAC), empresa que lleva a cabo las actividades comerciales de MDC, generó en 1996 unos beneficios operativos de 100 millones de dólares estadounidenses, frente a los 39 y 47 millones de 1994 y 1995, respectivamente. Además, DAC cuenta con una cartera de pedidos en firme por valor de 7 000 millones de dólares estadounidenses. Sin embargo, parece ser que estos beneficios procedían en su mayoría de los servicios de mantenimiento y piezas de recambio, y no de la venta de aviones nuevos. Al contrario de las series modernas y más amplias de Boeing y Airbus, DAC sólo dispone en la actualidad de tres tipos de avión de cabina estrecha y de uno de cabina ancha que, según Boeing, no ofrecen las suficientes ventajas desde el punto de vista de homogeneidad de la flota y, además, son derivaciones de antiguos modelos Douglas, y no de nueva concepción. Éstas parecen ser las principales razones que explican la mengua constante de las cuotas de mercado de DAC. Por otro lado, la actual cartera de pedidos sólo cubre un período muy limitado de producción. Desde que se canceló el programa del modelo MDXX en octubre de 1996, DAC prácticamente no ha recibido pedidos en firme. Esto demuestra que las líneas aéreas piensan que MDC ya no es un competidor comprometido en el mercado de la aeronáutica comercial y que puede abandonarlo con el tiempo. Hay que señalar también en este sentido que DAC ha perdido en los últimos nueve meses sus principales clientes, American, Northwest Airlines, Delta y Continental, los cuatro mayores operadores de sus aviones. La pérdida de estos grandes clientes, que constituyen

un punto de referencia para otras compañías, y uno de los cuales, Delta, fue pionero en la utilización del MD90, fue una señal más de que DAC ya no tenía perspectivas en el mercado de la aeronáutica comercial. En tales circunstancias, cabe concluir que la empresa ya no es un auténtico competidor que pueda actuar de forma independiente en dicho mercado.

- iii) La compra de las actividades aeronáuticas de MDC por parte de un tercero es poco probable
- (60) Teóricamente, de no llevarse a cabo la operación, alguna empresa aeroespacial podría haber estado interesada en hacerse cargo de DAC [. . .]. Pero la posición de DAC en el mercado se degradó fuertemente en 1997. Los exhaustivos estudios de mercado llevados a cabo por la Comisión demostraron que, en la práctica, era muy poco probable que un tercero adquiriera DAC. Al parecer esto se debe, entre otras cosas, al deterioro de la situación de la empresa. Ni Airbus, el único competidor que quedaba en el mercado de los grandes reactores comerciales, ni sus empresas matrices, mostraron interés alguno en su compra. Tampoco han surgido terceros que quisieran acceder por primera vez al mercado a través de dicha compra. Parece ser que, dada la actual situación competitiva de DAC, sólo Boeing está dispuesta a hacerse cargo de las actividades aeronáuticas de MDC.
- iv) El potencial competitivo de MDC en el ámbito de la aeronáutica comercial puede ser, sin embargo, significativo si se integra en el grupo Boeing
- (61) Boeing ha manifestado que podrá decidir sobre la continuación o abandono de las líneas de producción de DAC únicamente cuando acceda a la información interna de la empresa. Según declara, tal decisión dependería además de toda una serie de factores, por ejemplo de orden social y político. Sin embargo, hay indicios que sugieren que Boeing podría, a pesar de la difícil situación de DAC, continuar algunas o todas sus líneas de producción, al menos durante algún tiempo. Si Boeing continuara la producción, ya no existiría una impresión negativa de las perspectivas de MDC. Las líneas aéreas se mostrarían menos reacias a comprar aviones de DAC porque desaparecería la incertidumbre sobre el futuro de sus actividades comerciales. Dentro del grupo Boeing, los aparatos de DAC se comercializarían junto a los propios; Boeing podría decidir cuándo permitiría que un modelo de DAC le hiciera la competencia a uno propio y cuándo no.

Si, por el contrario, Boeing decidiera eliminar gradualmente la producción de todos o de algunos modelos de DAC, Boeing estaría mucho mejor situado que Airbus para hacerse con las cuotas de mercado resultantes de tal decisión. Gracias a su

acceso preferente a la cartera de clientes de DAC, anteriormente mencionado, Boeing se encontraría en una posición mucho mejor para sustituir en el futuro los modelos de DAC hoy en servicio.

c) Flota en servicio

- (62) Boeing aumentaría además su cuota en relación con la flota en servicio en el mundo, que pasaría del 60 % al 84 % del total (frente al 14 % de Airbus), con lo que se intensificaría su relación a largo plazo con la clientela y su posición como prestador de servicios. Esto aumentaría significativamente su cartera de clientes. Parece ser que, de las 561 líneas aéreas que, a finales de 1996, operaban con Boeing, MDC y Airbus, sólo 75 utilizaban únicamente aviones MDC y 10 MDC y Airbus. Además de las 316 líneas aéreas que operan únicamente con aparatos Boeing, las 50 que operan con Boeing y MDC, las 62 que operan con Boeing y Airbus y las 26 que operan con Boeing, MDC y Airbus (sólo 22 operan exclusivamente con Airbus), Boeing accedería a 85 líneas aéreas más que todavía no operan con sus aviones.
- (63) La posibilidad de contactos que ofrece esta prestación de servicios puede desembocar en futuras ventas, ya que Boeing puede ejercer una influencia sobre las necesidades de la clientela. Sin embargo, es verdad también que Boeing mantiene ya contactos con un gran número de líneas aéreas a través de sus propias actividades de mantenimiento.
- (64) La adquisición de los departamentos de piezas de recambio y servicios de MDC podrían situar a Boeing en una posición aventajada respecto a los actuales usuarios de aviones MDC, cuyas flotas agregadas constituyen, como ya se ha señalado, un 24 % del total mundial.

d) Utilización de la capacidad de MDC

- (65) De acuerdo con datos de Boeing, la empresa sólo está utilizando [. . .] de su capacidad de producción, lo que deja libre una capacidad del [. . .]. Sin embargo, parece ser que estas cifras sólo se refieren a la maquinaria de producción y no a la mano de obra. Hay razones que hacen pensar que Boeing pretende acceder a los ingenieros de MDC para el desarrollo y producción de sus propios aviones comerciales. En el informe anual de MDC de 1996 se dice, en relación con un proyecto de reactor comercial, que varios cientos de técnicos de MDC habían empezado a trabajar para Boeing en diciembre de 1996. Si Boeing necesita ingenieros de MDC significa que su capacidad de diseño y producción no es excedentaria sino que, al contrario, su capacidad es insuficiente para cubrir la demanda.
- (66) La Comisión es consciente de que es relativamente difícil transferir personal técnico especializado en

aviones de combate al sector comercial; sin embargo, éste no es un problema insuperable para los ingenieros que trabajan en aviones de transporte militar. MDC reconoce que, debido a fluctuaciones en la producción de sus modelos comerciales y del C17 (transporte militar), a veces se ha transferido personal de producción del sector comercial al programa del C17 y viceversa.

- (67) En la industria aeronáutica la flexibilidad de producción y la posibilidad de aumentar o disminuir esta última es un factor muy importante. Desde el punto de vista de las líneas aéreas, un fabricante que puede efectuar sus entregas en el momento deseado a pesar del incremento de la demanda posee una baza importante. Un elemento fundamental para aumentar rápidamente la capacidad es la disponibilidad de mano de obra especializada; esta última aumentaría al acceder Boeing a la plantilla de MDC.

e) **Acuerdos en exclusiva**

- (68) La fusión propuesta facilitaría a Boeing la celebración de acuerdos tales como los concluidos con American, Delta y Continental. Hay que precisar que estas compañías están entre las más importantes del mundo y además son clientes «de estreno», es decir, son las únicas con recursos suficientes

para comprometerse a adquirir modelos totalmente nuevos o nuevas familias de aviones. Tratándose de las líneas aéreas que en la actualidad operan con aviones Boeing y MDC, Boeing podría incluir, como parte del acuerdo, la venta de aviones MDC y las piezas de recambio y servicios de mantenimiento de los aparatos ya en servicio. Por otro lado, si las líneas aéreas han hecho un pedido de aviones MDC con el fin de racionalizar su flota, Boeing, que controla dicha empresa, podría simplemente anular los pedidos; las penalizaciones que normalmente deben pagar las líneas aéreas por la anulación de pedidos serían insignificantes. Parece ser que, dentro del acuerdo en exclusiva, Boeing ofreció a Delta la devolución de los aparatos MD90 que ya habían sido entregados y la anulación de los pedidos pendientes de dicho modelo. A preguntas de la Comisión, Boeing no ha podido confirmar ni denegar estas afirmaciones.

- (69) Como demostración de la importancia del vínculo real y potencial que existe entre el volumen actual de la flota de MDC en servicio y las posibilidades que se ofrecen a Boeing de celebrar nuevos acuerdos de exclusividad con tales líneas aéreas después de la fusión, baste señalar que American, Delta y Continental, compañías con las que ya se han celebrado acuerdos⁽¹⁰⁾, se encuentran en primer, tercer y quinto lugar, respectivamente, en lo que respecta al tamaño de su flota MDC en servicio:

Flota mundial — 10 operadores principales

Línea aérea	Boeing	DAC	Airbus	Total ⁽¹⁾
American	242	311	35	663
United	503	52	36	591
Delta	336	150		539
US Airways	250	99		423
Northwest	126	229	50	405
Continental	183	119	4	306
Southwest	243			243
British Airways	203	7	10	228
Lufthansa	123		92	215
TWA	79	111		204

(¹) En las cifras totales se incluyen 86 aviones Lockheed, 130 Fokker y 7 Concorde.
Fuente: Airbus.

⁽¹⁰⁾ Los acuerdos con Delta y Continental fueron anunciados después de hacerse pública la operación, el de American sólo algunas semanas antes de su realización.

Hay que señalar también que, con anterioridad a los actuales, nunca se habían celebrado acuerdos de exclusividad en el ámbito de los grandes aviones comerciales, y que su duración tampoco tiene precedentes.

- (70) En términos generales, la ampliación de la gama de productos de Boeing y el aumento de sus recursos financieros y de su capacidad, al permitir responder a las necesidades de las líneas aéreas en un corto espacio de tiempo, facilitarían a Boeing la posibilidad de celebración de acuerdos de exclusividad con las líneas aéreas. Hay que subrayar que a Airbus le sería imposible proponer acuerdos en exclusiva porque no puede ofrecer «familias completas» de aviones.
- (71) Si se celebraran acuerdos en exclusiva con las 10 principales líneas aéreas, la consecuencia sería un bloqueo del 40 % del mercado mundial (la cifra se basa en la flota actual de dichas líneas en relación con el total). Ésta es una posibilidad muy real, ya que podría producirse un efecto en cadena: algunas grandes aerolíneas podrían tener miedo de perder las ventajas de que ya disfrutaban sus competidores, que ya han celebrado acuerdos en exclusiva. El resultado podría ser un mercado mundial escindido en dos, por un lado las grandes líneas aéreas con extensas flotas controladas por Boeing, una vez realizada la fusión, y por otro las pequeñas, cuyo suministro de aviones podría llevarse a cabo en condiciones de competencia.

Pero además, estos acuerdos pueden hacer sentir sus efectos mucho después de su período de vigencia, ya de por sí muy largo, a causa de la vida útil de estos aparatos, normalmente muy prolongada. Boeing estima que los aviones fabricados después de 1980 podrían tener una vida operativa de entre 28 y 31 años. Esto significa que aviones adquiridos en los últimos años del acuerdo (suponiendo que éste no se renovara) podrían cubrir las necesidades de las líneas aéreas hasta 2045-2047. Además, es lógico pensar que, después de un tiempo tan largo de exclusividad con Boeing, aquéllas ya no estarían dispuestas a afrontar los gastos del cambio a otra familia de aviones.

2. Efectos generales derivados de las actividades de MDC en los ámbitos de la defensa y el espacio

- (72) Los efectos derivados de la absorción de las actividades de defensa y del espacio de MDC llevarían a un fortalecimiento de la posición dominante de Boeing. Varias razones permiten respaldar esta afirmación:
- a) el aumento de los recursos financieros generales de Boeing;

- b) el mayor acceso a I+D financiada públicamente y a la cartera de derechos de propiedad intelectual;
- c) el mayor poder de negociación frente a sus proveedores;
- d) la posibilidad de acuerdos de compensación y ofertas combinadas.

a) Recursos financieros

- (73) Tras la operación, Boeing se convertirá en la mayor empresa aeroespacial integrada del mundo, con unos ingresos estimados para 1997 en más de 48 000 millones de dólares estadounidenses. Según cifras de 1995, las operaciones de Boeing en el ámbito de la aeronáutica comercial supusieron un 70 % de sus actividades. En el caso de MDC es justo al revés: un 70 % aproximadamente de sus actividades se desarrollaban en los ámbitos de la defensa y el espacio. Sin tener en cuenta la reciente adquisición de Rockwell Defense and Aerospace, Boeing triplicará, gracias a la absorción propuesta, sus actividades en dichos ámbitos. Esto le permitirá mitigar en gran medida los problemas que plantean los ciclos económicos en la aeronáutica comercial ya que, a pesar de las limitaciones presupuestarias de los últimos años, los ingresos de los sectores de la defensa y el espacio parecen ser mucho más estable que los del sector comercial.
- (74) Puesto que Airbus es una AIE y, como tal, no publica sus resultados financieros, no es posible hacer una comparación entre Airbus, Boeing y MDC desde el punto de vista financiero. Sin embargo, las cifras correspondientes al volumen de negocios de 1996 pueden servir para ilustrar la magnitud relativa de las tres entidades:

(en dólares estadounidenses)

Airbus	8 900 millones
Boeing	22 700 millones
MDC	13 800 millones

El volumen de negocios en el sector aeroespacial de los cuatro socios de Airbus fue en 1996 el siguiente:

(en dólares estadounidenses)

Aerospatiale	10 100 millones
BAC	11 600 millones
DASA	8 800 millones
CASA	900 millones

Sin embargo, a pesar de la opinión de Boeing, no es correcto incluir el volumen de negocios de los cuatro socios de Airbus en el de la entidad global.

En lo que se refiere al volumen de negocios correspondiente al sector aeroespacial militar, hay que señalar que los cuatro socios de Airbus no son entidades integradas como Boeing o como MDC, sino que son empresas individuales y autónomas. Por otro lado, el único integrante de Airbus que desarrolla actividades no aeroespaciales de cierta importancia es DASA, que forma parte del grupo Daimler-Benz. Está claro que Daimler-Benz no consideraría económicamente interesante dedicar recursos procedentes de sus demás actividades (fundamentalmente vehículos a motor) para subvencionar Airbus, entre otras cosas porque su participación es sólo del 37% (véase más arriba).

(75) La solidez de las estructuras financieras de Boeing y MDC queda reflejado en las cifras de la relación entre deuda y capital (que es, en miles de millones de dólares estadounidenses de 4,1/10,5 y 3,4/3,0, respectivamente)⁽¹¹⁾.

(76) Los resultados operativos de 1996, que se ofrecen a continuación, reflejan la fortaleza económica de Boeing y MDC, individualmente y de forma combinada (en miles de millones de dólares estadounidenses)⁽¹²⁾.

⁽¹¹⁾ Fuente: informes anuales de Boeing y MDC para 1996.

⁽¹²⁾ Fuente: Lehman Brothers, 22 de abril de 1996.

	Boeing	MDC	Combinada
Beneficios	1,4	0,79	2,19
Flujo de tesorería (comienzos de año más cambios = saldo a fin de año)	3,73 + 0,64 = 4,37	0,8 + 0,3 = 1,1	4,53 + 0,94 = 5,47

(77) Si se incluye a MDC, los beneficios de Boeing antes de impuestos aumentarán según datos de Lehman Brothers, de 4 400 millones de dólares estadounidenses en 1997 a 7 300 en 2000, sobre unas ventas por valor de 54 800 millones de dólares estadounidenses en dicho año. Respecto a los recursos de tesorería, Lehman Brothers afirma que «para finales de la década Boeing podría disponer en su saldo de 15 000 millones de dólares estadounidenses, y en torno a los 20 millones a comienzos del siglo próximo»⁽¹³⁾.

(78) Las cuentas de Boeing y MDC no son transparentes en lo que se refiere a los márgenes de beneficios logrados por sus diferentes modelos. Los analistas financieros calculan que existen diferencias significativas entre los márgenes de Boeing en sus distintos modelos. En particular, se calcula que dichos márgenes son mucho mayores (alrededor de un 30%) en los modelos 737 y 747 (el más pequeño y el más grande, respectivamente) que en los 757 y 767 (los de tamaño medio) en los que los márgenes se estiman en el 18% aproximadamente⁽¹⁴⁾. Esto es probablemente la consecuencia de la posición de casi-monopolio de Boeing en los segmentos inferior y superior (véase el punto correspondiente a la segmentación del mercado). Por ello, Boeing puede permitirse hacer una subvención cruzada entre los aviones de tamaño medio, en los que la competencia es mayor, y los segmentos inferior y superior, en los que no hay competencia o es muy escasa y los márgenes de beneficios son mayores. Por ello puede anticiparse que, al añadirse los productos de MDC, Boeing podría, si lo considera oportuno, fijar en el sector intermedio unos precios sin bene-

ficios o por debajo de los costes, financiados con los altos márgenes de beneficios de los segmentos inferior y superior. Aparte de esta combinación de volumen de negocios, flujo de tesorería y beneficios, la duplicación de las subvenciones públicas de I+D y la triplicación de los ingresos generales de Boeing a partir de recursos procedentes de los sectores de la defensa y el espacio facilitarán la subvención cruzada de las ventas de Boeing en el ámbito de la aeronáutica comercial allí donde deba enfrentarse a una competencia específica (a saber, en el sector medio del mercado de aviones de cabina estrecha).

(79) Un posible ejemplo de estrategia de precios abusivos ya empleada por Boeing en el pasado es el del modelo 737. Hablando del pedido realizado por Scandinavian Airline Systems (SAS) de un nuevo reactor comercial en marzo de 1995, el periódico *The Washington Post* escribía⁽¹⁵⁾:

«El comité de evaluación de SAS había recomendado la compra de 50 unidades del nuevo reactor de 100 plazas de Douglas, el MD-95, al precio de 20 millones de dólares estadounidenses cada uno. Pero en lugar de ello, [el presidente de SAS] dijo que la empresa adquiriría 35 aparatos de la nueva versión del venerable 737 de Boeing a razón de 19 millones de dólares estadounidenses por aparato, lo que supone un gran descuento de los precios oficiales de Boeing; “no cabía duda de que la estrategia de Boeing era impedir que Douglas lanzara el MD-95”, informó un vendedor involucrado en la operación.»

⁽¹³⁾ Fuente: Lehman Brothers, 22 de abril de 1996.

⁽¹⁴⁾ Lehmann Brothers, 22 de abril de 1996.

⁽¹⁵⁾ Fuente: De Washington Post, 5 de abril de 1997.

(80) De acuerdo con datos facilitados por Boeing, el precio más bajo publicado en 1996 para un 737 de 100 plazas era de 32 millones de dólares estadounidenses. Los analistas financieros calculan que el margen de beneficios normal para un avión de este modelo es de un 30 %⁽¹⁶⁾; el precio de venta acordado con SAS (19 millones de dólares estadounidenses) significa que Boeing no percibiría beneficio alguno en dicha operación (32 millones de dólares estadounidenses menos 30 % = unos 22 millones).

(81) No cabe duda de que, como ya se ha señalado anteriormente, los productos de MDC (y en particular el segmento inferior MD-95) y el gran aumento de recursos generales permitiría a Boeing emprender con mucha más facilidad estas estrategias de precios, especialmente a la vista de su (cada vez más) sólida posición de flujo de tesorería.

(82) Un ejemplo de cómo en el pasado Boeing no ha dudado en utilizar su fuerza para ejercer una presión no sólo sobre competidores, sino también sobre clientes, es el que puede encontrarse en una carta dirigida a una compañía japonesa de arrendamiento financiero de aviones a propósito de un pedido a Airbus. Este hecho ya fue señalado en la audiencia.

«Quiero que sepan que Boeing Company considera su decisión como muy grave. No sólo ha causado estupor a mí y a mis colaboradores, sino que creo tendrá un impacto muy negativo en las futuras relaciones entre nuestras compañías, después de tantos años de buen entendimiento.

Y, lo que es peor, podría afectar de forma negativa a la cooperación entre Estados Unidos y Japón en el ámbito aeroespacial.».

(Firmado: Sr. Ronald Woodard, Boeing Commercial Airplane, Group President, 17 de diciembre de 1996).

b) Acceso a ayudas públicas para I+D

(83) El gran aumento de las actividades de defensa y del espacio permitirá que Boeing acceda mucho más fácilmente a ayudas para I+D procedentes del Departamento de Defensa norteamericano (DD), de la «National Aeronautics and Space Administration» (NASA) o de otras entidades públicas. Este es

el caso, en particular, de la I+D en materia de aeronaves militares.

i) La I+D del sector aeroespacial norteamericano está en gran parte subvencionada por el Estado

(84) De acuerdo con las cifras calculadas por Aerospace Industries Association of America, la I+D (tanto sufragada con fondos públicos como privados) efectuada por los distintos sectores manufactureros en Estados Unidos equivale a un 3-4 % de sus ventas netas. Sin embargo, en el sector aeroespacial la I+D equivale a un 12-14 % de las ventas netas. En la industria en general, las empresas sufragan aproximadamente un 80 % de sus gastos de I+D, y la subvención oficial cubre el 20 % restante. En la industria aeroespacial, sin embargo, la proporción es también diferente: un 60 % aproximadamente de la I+D es subvencionada por el Estado y sólo un 40 % corre a cargo de las propias empresas.

(85) En 1994, los fondos estatales destinados a I+D en el sector aeroespacial ascendieron a 8 800 millones de dólares estadounidenses. De esta cantidad, unos 8 000 millones se destinaron a desarrollo, y el resto a investigación básica y aplicada. Las principales fuentes de fondos de I+D fueron el DD y la NASA. El presupuesto total del DD para I+D en el campo de la aeronáutica (aviones y sus equipos) ascendió a 6 800 millones de dólares estadounidenses, y el de la NASA a 1 500 millones. Las cifras de 1995 fueron 7 100 millones y 1 300 millones de dólares estadounidenses, respectivamente. Las subvenciones bajo contrato del DD para investigación, desarrollo, ensayos y evaluación en el ámbito de la aeronáutica alcanzaron un valor de 5 800 millones de dólares estadounidenses en 1994 y casi la misma cifra en 1995.

(86) En general, el gasto del DD en investigación y desarrollo es muy superior al de los Ministerios de Defensa europeos (MD). En 1996, los créditos totales de I+D del DD ascendieron a 34 800 millones de dólares estadounidenses. Por el contrario, el presupuesto combinado de I+D de los MD de la Comunidad (excluidas Austria, Suecia y Finlandia) ascendió a 11 700 millones de dólares estadounidenses. De esta cantidad, 10 600 millones corresponden a los MD de Francia, Alemania y el Reino Unido, los principales asociados de Airbus. En el ámbito de las actividades espaciales las proporciones son similares. En 1996, el presupuesto total de la NASA fue de 13 800 millones de dólares estadounidenses. Frente a esta cifra, el presupuesto de la European Space Agency (ESA), que constituye con gran diferencia la mayor parte del presupuesto espacial de la Comunidad, fue de 3 100 millones de dólares estadounidenses. Pero estas cifras, a todas luces desproporcionadas, no son ni siquiera comparables, puesto que los Ministerios de Defensa de la Comunidad no coordinan su actuación de forma sistemática.

⁽¹⁶⁾ Fuente: Lehman Brothers, 22 de abril de 1996.

- ii) La I+D del sector de la defensa o del sector público espacial suele estar íntegramente subvencionada por el Gobierno de Estados Unidos
- (87) Contrariamente a los programas de producción o licitación, que se suelen llevar a cabo a través de contratos con precios firmes y fijados de antemano, los programas de desarrollo en los ámbitos de la defensa y el espacio se llevan a cabo con arreglo a contratos con reembolso de costes. El tipo de contrato de I+D más importante es el contrato (EMD) de ingeniería y desarrollo, utilizado para financiar la concepción técnica y fabricación de un sistema antes de pasar a la fase de producción. Estos contratos suelen ser del tipo reembolso de coste más prima (Cost Plus Award Fee, CPAF), o reembolso de coste más incentivo (Cost Plus Incentive Fee, CPIF).
- (88) Los contratos CPAF son contratos con reembolso de costes, más una prima basada en un plan negociado en el momento de la celebración del acuerdo. Los contratos CPIF son contratos con reembolso de costes más un incentivo que dependerá de los resultados y del calendario. En algunos casos un contratista podría tener que invertir fondos propios en las primeras fases de I+D de un programa de defensa. Estos costes iniciales suelen incluirse en los costes totales del programa si el contratista obtiene posteriormente un contrato de producción con el DD. Por otro lado, este último cuenta con un programa de I+D denominado «Independance Research and Development (IR&D) cost reimbursement» (Reembolso de costes de investigación y desarrollo independientes) que permite que contratistas independientes elegidos por el DD recuperen una parte de los costes de la I+D que hubieran llevado a cabo de manera privada e independiente, gracias al reembolso de los gastos generales en todos los contratos celebrados con el DD. Desde 1991, en la definición de I+D independiente se incluyen todos los proyectos de interés potencial para el DD. De ello se desprende que la mayor parte de la I+D efectuada en el terreno de la defensa o con posibles aplicaciones en dicho ámbito está financiada por el DD. Del mismo modo, la I+D de los programas de defensa y los proyectos y tecnologías espaciales suelen recibir una subvención íntegra, especialmente si el cliente principal del programa es el Gobierno de Estados Unidos.
- iii) Merced a la operación propuesta, Boeing aumentará significativamente sus contratos de I+D en el sector de la defensa
- (89) En los últimos cinco años Boeing celebró de contratos de I+D con la administración que le supusieron unos ingresos anuales medios de unos [...]. Como promedio, [...] de dichos ingresos correspondía a I+D efectuada en programas espaciales de la NASA, especialmente el denominado «International Space Station». Aunque en la actualidad las actividades de Boeing en el ámbito de la aeronáutica militar son limitadas (AWACS, avión cisterna KC-135) y no produce aviones de combate, la segunda fuente de ingresos más importante de la I+D de Boeing la constituían los aviones militares. Como promedio, éstos generaban un [...] de los ingresos de I+D de Boeing a través de los contratos celebrados con el Estado. Boeing participa en importantes programas de desarrollo de aviones militares, tales como el caza F-22, el «Joint Striker Fighter» y el avión V-22 de rotor basculante. En los últimos cinco años, MDC ha recibido como promedio entre [...] y [...] anuales. Casi un [...] de estos ingresos eran imputables al sector de la aeronáutica militar. Por lo tanto, como resultado de la fusión propuesta, Boeing podría duplicar sus ingresos de I+D en este segmento.
- (90) Hay que señalar que, una vez fusionada, la empresa Boeing/MDC estaría presente, en mayor o menor medida, en todos los programas actuales del DD, con los mayores presupuestos de I+D. Estos programas, así como sus presupuestos de I+D, son los siguientes:

Presupuesto

(en millones de dólares estadounidenses)

	1995	1996	
F-22	2 281	2 165	dos tercios Lockheed un tercio Boeing
F/A-18	1 249	824	MDC
V-22 Osprey	453	737	Boeing
RAH-66 Comanche	475	292	Boeing
B-2	366	589	Líder del grupo: Northrop Grumman, con participación mayoritaria de Boeing
JSF	182	193	Boeing y Lockheed en competencia
C-17 Globemaster III	184	71	MDC

- (91) Parece ser que los programas aeronáuticos más importantes de los próximos años serán el «Joint Strike Fighter» (JSF), el F-22 y el F/A-18. El líder del grupo del F-18 es MDC; en el F-22 cooperan Lockheed y Boeing. El contrato definitivo del JSF está en la actualidad en competencia entre Boeing y Lockheed. La Comisión considera que, una vez fusionados, Boeing/MDC tendrían más posibilidades de convertirse, dada su combinación de recursos tecnológicos, en el contratista final del JSF.
- iv) La intensificación de la I+D de defensa concederá una serie de ventajas competitivas a la empresa
- (92) Como se señalaba anteriormente, una gran ventaja que un fabricante de aviones comerciales puede obtener de la I+D efectuada en el ámbito de la defensa es la posible transferencia al sector comercial de una tecnología desarrollada con subvenciones públicas. Sin embargo, las transferencias de tecnología no son la única forma en que un fabricante de aviones comerciales puede beneficiarse de la I+D militar. La participación de empresas privadas en proyectos militares avanzados de I+D permite formar un personal técnico altamente especializado, lo cual mejora el nivel general de conocimientos técnicos («know-how»). La I+D militar sufre también el equipamiento técnico, por ejemplo, instrumentos altamente especializados que luego pueden utilizarse en el ámbito de la aeronáutica civil. E incluso si un proyecto de investigación militar no da buenos resultados técnicos a fracasa, tal información le es de utilidad comercial a la empresa al permitirle comprobar que esa línea de investigación no lleva a ninguna parte.
- (93) Los mayores avances en el ámbito de los conocimientos técnicos se darán en las fases de diseño y fabricación de aviones. Por ejemplo, el DD está subvencionando un importante proyecto relativo a la utilización de tecnologías de diseño en entornos sintéticos, que aúna los sistemas avanzados de asistencia por ordenador (CAD/CAM) con la realización de modelos y las técnicas de simulación, reduciéndose considerablemente el tiempo y el riesgo que supone la producción de un nuevo avión. Todas estas técnicas pueden aplicarse también a proyectos civiles. Otro ejemplo es el de la utilización de materiales compuestos en proyectos militares tales como el V-22, F-22 y B-2, que proporcionó las técnicas necesarias para el desarrollo y fabricación de materiales compuestos que hoy en día se utilizan en el B-777, y también el sistema de simulación denominado «Design Manufacturing and Producibility Simulation», creado por MDC en el desarrollo de sus proyectos militares; este sistema reduce considerablemente la duración del ciclo de creación y fue utilizado en el estudio del MD-XX. A este propósito hay que señalar que Boeing, cuando respondió al pliego de cargos de la Comisión como establece el artículo 18, afirmó que
- existen algunas técnicas (aplicaciones y programas informáticos, instrumentación avanzada, fabricación y automatización de la producción de electrónica) utilizadas en proyectos civiles que se aplican en proyectos militares como el F-22, V-22 y RAH-66. Aunque Boeing mantiene que el sector comercial no obtiene ningún beneficio apreciable de los conocimientos obtenidos en los proyectos militares, los ejemplos anteriormente señalados demuestran que ambos sectores se benefician mutuamente.
- v) Gracias a la operación propuesta Boeing podrá beneficiarse de la transferencia de tecnología militar a los aviones civiles
- (94) Gran parte de la tecnología utilizada en el sector de la defensa puede aplicarse a aviones comerciales. La I+D de Boeing en el terreno militar se intensificará sobre todo en el ámbito de los aviones, especialmente en el de los de combate. Aunque la tecnología de estos aviones no puede transponerse íntegramente a los civiles debido a la disposición más compacta de sus sistemas, sí puede serlo en cierta medida. A continuación se ofrece una estimación realizada por Lockheed Martin, de los sistemas o tipos de tecnología que pueden ser aplicados en el ámbito comercial, indicando, en porcentaje, en qué medida son transferibles:
- | | |
|--|------------|
| — ayudas de navegación | (100 %) |
| — aviónica general | (30 %) |
| — instrumentos de información en la cabina de mando | (100 %) |
| — soportes lógicos («software») aplicado a la aviónica | (80 %) |
| — tecnología de los subsistemas | (90 %) |
| — soporte físico («hardware») de los subsistemas | (10 %) |
| — técnicas de control del vuelo | (60 %) |
| — materiales compuestos | (60-100 %) |
| — metalurgia estructural avanzada | (100 %) |
- (95) Es verdad que, como han afirmado Boeing y MDC, el receptor de unos fondos públicos destinados a I+D en el terreno militar pueden subcontratar una parte importante del trabajo a un tercero. Pero esto no impide al contratista principal, sea Boeing o MDC, aprovechar al máximo los resultados tecnológicos generados por el programa, puesto que siempre podrá acceder a todos los datos de la investigación. No es posible determinar en qué medida o con qué frecuencia se encarga a un subcontratista un trabajo de I+D subvencionado públicamente. MDC afirmó, por ejemplo, que los

materiales compuestos los aportan normalmente proveedores especializados, no Boeing o MDC. Sin embargo, en el caso del programa «Manufacturing Technology» (Tecnología de fabricación), subvencionado por el DD, la inversión de los materiales compuestos de bajo coste fue encargada, en el caso del fuselaje, a Boeing, y en el de las alas, a MDC. Este programa era el capítulo más importante del presupuesto del DD en materia de iniciativas de transferencia de tecnología en 1996; para él se había solicitado una dotación total de 1 768 millones de dólares estadounidenses.

(96) Aparte de su posición de líder en el ámbito de los aviones de combate, MDC es uno de los principales fabricantes de aviones de transporte militar. Parece ser que la tecnología del sector del transporte militar puede utilizarse íntegramente en aplicaciones comerciales. MDC anunció recientemente que había decidido producir una versión comercial del avión de transporte militar C-17. En este contexto, hay que recordar el ejemplo histórico del Boeing 747, que en un primer momento fue construido para competir con el transporte militar.

(97) En relación con las aplicaciones comerciales de la tecnología militar, Boeing ha afirmado que, conforme al Acuerdo bilateral de 1992 sobre grandes aeronaves civiles, celebrado entre la Comunidad y Estados Unidos, desde 1993 sus programas comerciales no se ha visto beneficiados de forma apreciable por los programas públicos de defensa o de otro tipo. Sin embargo, en sus declaraciones en la audiencia de 13 de junio de 1997, Boeing admitió que existen muchos elementos en común entre las aplicaciones de la investigación civil y militar. Pero alegó que las ventajas que se derivan de este hecho benefician a todo el sector, no sólo a empresas individuales como la suya. Sin embargo, esto es muy improbable puesto que los contratos de investigación militar están sujetos a requisitos de seguridad y confidencialidad. Por ejemplo, la NASA ha utilizado frecuentemente las cláusulas de «derechos exclusivos limitados», que impiden facilitar la información a terceros del sector privado que participen en acuerdos con la NASA. Por ejemplo, muchos componentes del proyecto «High Speed Civil Transport» (Transporte civil de alta velocidad, HSCT), posible sucesor del Concorde, no pueden divulgarse públicamente durante un período de al menos cinco años.

(98) A este respecto, la Comisión quisiera subrayar que en la presente Decisión no pretende debatir la interpretación del concepto de «respaldo indirecto» del artículo 5 del citado Acuerdo, sino llevar a cabo un análisis económico con arreglo al Reglamento sobre concentraciones. En este contexto no es decisivo determinar si, en los últimos años, Boeing ha reducido de forma perceptible sus costes en alguno de sus programas comerciales. Con arreglo al Reglamento sobre concentraciones, lo

único importante es que la intensificación de la I+D militar le garantiza, con el tiempo, una gran ventaja competitiva a Boeing frente al único competidor que queda en el ámbito de los grandes reactores comerciales.

(99) La Comisión considera que esto se debe, entre otras cosas, a que en Estados Unidos la frontera entre los proyectos aeronáuticos civiles y militares está menos definida que en la Unión Europea y a que allí las tecnologías de la defensa y el espacio y las civiles están muy vinculadas. Por ejemplo, en agosto de 1995 el «National Space and Technology Council» (Consejo Nacional del Espacio y la Tecnología) afirmó lo siguiente:

«Las similitudes tecnológicas fundamentales que existen entre los productos y servicios de la aviación civil y militar deben aprovecharse para aumentar la productividad y eficacia de nuestras actividades de I+D. Esto exige que el Estado y el sector privado, trabajando en colaboración, se orienten hacia unos objetivos tecnológicos comunes a las aplicaciones civil y militar (. . .). El DD, la Federal Aviation Administration (FAA) y la NASA deben dar la máxima importancia, desde el momento de la concepción de los programas tecnológicos, a esta posibilidad de doble aplicación.»

También en diciembre de 1995, un informe del servicio de investigación del Congreso decía lo siguiente:

«El DD ha puesto de relieve el aspecto de la doble aplicación de la tecnología, subrayando tanto la necesidad de sentar una sólida base industrial civil de cara a la fabricación de productos militares como de transferir tecnología militar para su aplicación civil.»

Pueden ofrecerse muchos ejemplos de la importancia otorgada por la administración estadounidense a la aplicación dual de la tecnología; pero esta política no tendría sentido sin una transferencia entre las aplicaciones civiles y militares del ámbito aeroespacial.

Pueden darse multitud de ejemplos de transferencia directa de productos finales de aplicaciones militares a comerciales; éstos son algunos:

- el B52 (aerodinámica) y el KC135 (alas, cabina de mando, diseño del motor) contribuyeron a la fabricación del B707, y después del B727, B737 y B757;
- el B777 recibió tecnologías de integración de sistemas procedentes de la investigación del AWACS;

— el MD11 aprovechó los hallazgos de la línea de producción del KC10.

Sin embargo, el mayor beneficio que puede obtener el sector civil de las transferencias del sector militar se da a nivel de tecnología subyacente, que produce aumentos de productividad y ahorro de costes.

- (100) Cabe alegar que los beneficios que Boeing pudiera obtener de actividades de I+D públicamente subvencionadas en los ámbitos civil, militar o espacial, y el aumento de dichos beneficios tras la operación propuesta, deben compararse con las ayudas públicas para el desarrollo de aviones comerciales que su único competidor, Airbus, pudiera recibir en el futuro. En lo que se refiere a la I+D en los ámbitos militar y del espacio, las diferencias entre los EE.UU. y Europa son, como se ha señalado antes, muy grandes y siempre a favor de Boeing. En lo que se refiere a la I+D en el ámbito civil, no cabe duda de que el nivel de ayudas facilitado por el Gobierno de Estados Unidos y, en especial, por la NASA, es muy superior al otorgado en Europa por el mismo concepto. Por ejemplo, en Alemania, que es uno de los principales colaboradores de Airbus, se dedicó a la aeronáutica civil en 1995 un presupuesto de I+D de 142 millones de marcos alemanes (unos 90 millones de dólares estadounidenses) a nivel federal. El presupuesto de la NASA para I+D en el terreno aeronáutico fue de 1 300 millones de dólares estadounidenses en el mismo año. Ese año también, el presupuesto federal alemán dedicó 208 millones de marcos alemanes (unos 130 millones de dólares estadounidenses) a la investigación en el ámbito de la aviación en general. Esta cifra debe compararse con los 2 200 millones de dólares estadounidenses consagrados por la administración competente en Estados Unidos, la «US Federal Aviation Administration», a investigación, tecnología y desarrollo en ese ámbito. Existen numerosas declaraciones de representantes del Gobierno de Estados Unidos, y en especial de la NASA, que ponen de relieve la importancia cada vez mayor que reviste la aplicación de la I+D en el ámbito comercial con el fin de beneficiar a la industria norteamericana. Esto es verdad tanto en lo relativo a los aviones subsónicos como al HSCT, que está contando con el apoyo de un gran volumen de I+D públicamente subvencionado con ese objetivo específico. Las ayudas concedidas no están sujetas a ninguna obligación de reembolso.

Por el contrario, el Acuerdo sobre grandes aeronaves civiles de 1992 celebrado entre la Comunidad y Estados Unidos establece, entre otras cosas, unos límites explícitos y unas condiciones de reembolso a la modalidad de ayuda oficial que normalmente se ha concedido en Europa y que, previsiblemente, seguirán siendo la imperante en el ámbito aeronáutico, a saber, los préstamos reembolsables mediante el pago de derechos. Estos préstamos pueden concederse hasta un límite máximo de un tercio del total de los gastos de lanzamiento de un nuevo

avión civil de gran tamaño y están sujetos a reembolso y pago de intereses.

- (101) Las ayudas públicas norteamericanas de I+D eran ya desproporcionadas antes de la operación de concentración, pero sus efectos estaban en parte limitados por el hecho de que se dividían entre dos empresas competidoras y, en el caso de MDC, sólo concernían a un pequeño sector comercial. Tras la operación, todas las subvenciones públicas de I+D concedidas a Boeing y MDC se concentrarán en una entidad única que es además el mayor operador del mundo en el ámbito de la aeronáutica comercial.

vi) Propiedad intelectual

- (102) En un sector de alta tecnología como es la aeronáutica comercial, la propiedad intelectual, tanto si se basa en patentes como en otras modalidades de «know-how» sin patentar, es fundamental para el potencial competitivo de los operadores en el mercado. La combinación del mayor fabricante del mundo de aviones civiles y del mayor de aviones militares supone la combinación de dos grandes carteras de propiedad intelectual. Boeing cuenta con más de 500 patentes registradas de importancia para la aviación comercial. MDC cuenta con unas 150⁽¹⁷⁾. Además, 86 patentes de Boeing y 26 de MDC podrían restringir el acceso a futuras tecnologías. Pueden destacarse las siguientes:

- estructuras de aviones; en este campo se ha llevado a cabo una importante labor de I+D con el fin de producir materiales más ligeros y resistentes que aumenten la autonomía, la velocidad y la capacidad de carga de los aviones, además de alargar su vida útil y reducir sus costes de mantenimiento. Parecer ser que tanto Boeing como MDC han registrado patentes que les permiten explotar de forma exclusiva algunos de estos logros;
- materiales compuestos, es decir, una combinación de dos o más componentes simples que mejora considerablemente las estructuras de los aviones reduciendo su peso y aumentando su dureza, rigidez, resistencia al desgaste y flexibilidad de diseño (por ejemplo, las alas B-2 de Boeing, fabricadas íntegramente con materiales compuestos);
- aerodinámica, ámbito en el que las innovaciones más recientes consiguen disminuir los costes de combustible y el ruido en despegues y aterrizajes, aumentar la autonomía y la velocidad y acortar los ciclos de desarrollo del producto;
- control de vuelo, una de las áreas en las que se han obtenido progresos tecnológicos más espectaculares en los últimos años. Boeing y MDC han trabajado en este campo (por ejemplo, en

⁽¹⁷⁾ Fuente: Declaraciones de Airbus a la Comisión.

el contexto del programa de tecnología subsónica avanzada de la NASA) y Boeing ha procedido a registrar la patente del mando optoelectrónico o «fly-by light»;

- electricidad y electrónica, ámbitos fundamentales para la seguridad y eficacia de costes, y en los que tanto Boeing como MDC han llevado a cabo un intenso trabajo de I+D, especialmente mediante contratos con organismos públicos.

(103) En resumen, la Comisión considera que la combinación del «know-how» y de la cartera de patentes de Boeing y MDC es un elemento más que fortalece la posición dominante de Boeing en el ámbito de los grandes reactores comerciales.

c) Poder de negociación frente a los proveedores

(104) Los fabricantes del sector aeronáutico dependen de un gran número de terceros proveedores que les suministran toda una serie de bienes y servicios que van desde componentes y materiales a sistemas más complejos o piezas estructurales del armazón o de los motores. En muchos casos los proveedores participan también en la concepción y desarrollo de los aviones. Los grandes proveedores, especialmente los fabricantes del fuselaje, suelen a menudo celebrar acuerdos con los fabricantes de los aviones en los que comparten los riesgos y los ingresos.

- i) La operación propuesta mejorará significativamente la posición de comprador de Boeing

(105) Se estima que al menos un 50% de la producción de un fabricante de aviones se basa en suministros aportados por terceros. En 1996 Boeing efectuó ventas por valor de [...] y MDC de unos 11 000 millones de dólares estadounidenses. No cabe duda de que la combinación de estas actividades supondría una importante mejora de la posición de comprador de Boeing frente a sus proveedores. Boeing ha facilitado una lista de proveedores cuyas ventas a su departamento de aeronáutica comercial alcanzan o superan un valor de 10 millones de dólares estadounidenses, y ha estimado el porcentaje que suponen estos suministros en las ventas totales de Boeing, MDC y Airbus. De los [...] proveedores incluidos en la estimación, [...] suministraban a la vez a Boeing y a MDC y [...] realizaban un 50% o más de su volumen de negocios total o de su volumen de negocios en el sector aeroespacial o, en algunos casos, en el comercial, mediante las ventas efectuadas a Boeing y MDC. Sin embargo, el número de proveedores cuyas ventas a Boeing o MDC igualan o superan el 50% del total debe ser bastante mayor, ya que Boeing sólo pudo incluir las ventas de los sectores espacial y militar: los suministros derivados de las actividades militares de MDC sólo se ha tenido en

cuenta en parte. Por otro lado, hay que señalar que la mayoría de los proveedores del sector aeroespacial a los que consultó la Comisión señalaron que la pérdida de contratos con Boeing/MDC tendría graves consecuencias para ellos.

- ii) El fortalecimiento de la posición de comprador de Boeing podría debilitar significativamente la posición competitiva de Airbus

(106) Tras la concentración Boeing reforzaría su posición de comprador frente a los muchos proveedores que le suministran componentes para los sectores civil y militar. Al añadirse la posición de comprador (especialmente en el sector militar) de MDC a la ya sólida de Boeing en el ámbito de la aeronáutica comercial aumentaría la dependencia de los proveedores, pudiendo ponerles en una posición tal que ya no podrían evitar dar la prioridad a Boeing respecto a Airbus. Boeing podría ejercer una presión sobre ellos para disuadirles de que trabajen con su único competidor o para que le favorezcan en términos de asignación de recursos.

(107) Hay indicios que hacen pensar que, con su posición de comprador actual, Boeing ha podido influir en contra de la conclusión de acuerdos de reparto de riesgos entre Airbus y sus proveedores. Por ejemplo, se ha informado ampliamente de que, a comienzos de año, Northrop Grumman decidió no participar como asociado en un acuerdo de riesgo compartido para la puesta a punto del A3XX. Tras la decisión, Northrop Grumman anunció que había celebrado con Boeing un acuerdo por valor de 262 millones de dólares estadounidenses como contratista principal para perfeccionar los radares de los aviones AWACS. Por otro lado, Boeing concedió recientemente a Northrop Grumman un contrato por valor de 400 millones de dólares estadounidenses para producir puertas de pasajeros y de mercancías para los modelos 737, 757 y 767. En este contexto hay que señalar que los suministros de Northrop Grumman a Boeing suponen con diferencia la mayor parte de sus actividades en el ámbito de la aviación comercial. Tras la fusión propuesta, dichos suministros se combinarían con los destinados a MDC en el terreno de la defensa, que en términos absolutos son incluso mayores que los de Boeing en el sector comercial.

(108) En general, parece probable que el fortalecimiento de la posición de comprador de Boeing podrá debilitar significativamente la posición competitiva de Airbus y, por ende, consolidar la de Boeing.

d) Acuerdos de compensación y ofertas combinadas

(109) Los acuerdos de compensación son un mecanismo por el que un proveedor proporciona tecnología o

capacidad de producción al país comprador como contrapartida de la compra por éste de sus productos. La compensación directa consiste en la transferencia de tecnología o de producción dentro del sector del producto vendido. La compensación indirecta rebasa dicho sector, aunque suele tener lugar en un campo tecnológico conexo.

- (110) Las compensaciones en el ámbito civil son menos frecuentes que en el militar, en el que constituyen la norma. Por otro lado, en el primero las compensaciones se han limitado mediante acuerdos internacionales. Sin embargo, no dejan de tener una relativa importancia, especialmente en países con una línea aérea estatal. Se pueden citar dos ejemplos recientes. En 1996, las líneas aéreas de Malasia hicieron un pedido de 25 de aviones Boeing; dicho pedido estaba condicionado a un programa de compensación que permitiría a Malasia desarrollar su industria aviónica y de materiales compuestos. Según la prensa, el Departamento de Comercio e Industria de Sudáfrica ha exigido recientemente compensaciones por un valor del 50 % de todas las compras a largo plazo efectuadas por el Estado. Esta política se aplicará también a las líneas aéreas sudafricanas, cuya compra de 7 nuevos aviones Boeing se ha congelado mientras se formalicen las nuevas normas de compensación. La propia empresa Boeing admite haber celebrado en el pasado distintos acuerdos de compensación.
- (111) Más en general, parece ser que la posibilidad de ofrecer acuerdos de compensación confieren ya una gran ventaja competitiva a la industria aeroespacial civil norteamericana. En un informe de Manufacturers Alliance (Federación de fabricantes) de febrero de 1997 sobre compensaciones en el ámbito del comercio exterior de material civil y militar, el director de la oficina aeroespacial del Departamento de Comercio de Estados Unidos señalaba:

«La administración ha comprobado que, al igual que sucede en el ámbito de la defensa, la mayor flexibilidad de los productores norteamericanos a la hora de ofrecer compensaciones les da una importante ventaja competitiva. Por ejemplo, a la empresa Airbus, en la que participan cuatro gobiernos distintos, le es difícil obtener suministros de países no miembros, ya que sus actividades deben desarrollarse en los cuatro países. Debido a su mayor flexibilidad en este aspecto, Boeing y McDonnell Douglas han penetrado con más éxito en algunos mercados, especialmente los del sudeste asiático.».

- (112) Tratándose de la oferta de acuerdos de compensación, Boeing se encuentra en una posición muy fuerte dada la envergadura de sus actividades en el ámbito de la aeronáutica comercial. Al añadirse las actividades de defensa de MDC dicha posición se fortalece considerablemente, lo que a su vez le

supone una ventaja competitiva aún mayor. De igual modo, la operación de concentración permitiría a Boeing imponer a ciertos países fácilmente ofertas combinadas que vincularan la venta de aviones comerciales de Boeing y la de aviones militares de MDC.

VIII. CONCLUSIÓN

- (113) Por las razones anteriormente reseñadas, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la operación de concentración propuesta reforzaría una posición dominante en el mercado común que supondría un obstáculo significativo para una competencia efectiva de conformidad con el apartado 3 del artículo 2 del Reglamento sobre concentraciones.

IX. MEDIDAS CORRECTORAS

A. COMPROMISOS CONTRAÍDOS POR BOEING

- (114) Con el fin de eliminar los problemas que se planteaban desde el punto de vista de la competencia, Boeing ha contraído ante la Comisión los siguientes compromisos:
- (115) *Propuesta de Boeing sobre el aprovechamiento de la base de DAC*
- Boeing se compromete a aplicar la siguiente medida correctora estructural: durante un período de diez años, mantendrá a DAC como una entidad jurídicamente independiente y facilitará a la Comisión un informe certificado por un auditor independiente en el que se describa la marcha de la empresa y los resultados comerciales de las líneas de actividad que hubiera continuado DAC. El informe será hecho público. Partiendo de esta base, Boeing podrá gestionar esta entidad jurídica independiente y tomar las decisiones que fueran oportunas de la forma que estime más apropiada. El período mencionado podrá ser reducido con el acuerdo de la Comisión si Boeing no mantiene dos o más programas de aviones DAC.
 - Boeing se compromete a ofrecer un servicio a la clientela de los aviones DAC de un nivel de calidad igual al del de los aviones Boeing. Esto incluye todos los servicios tradicionales de Boeing (entre ellos el servicio mundial de representantes locales, la línea permanente de urgencias, el servicio de piezas de recambio, incluida la entrega en 24 horas, un servicio de asistencia AOG y un mantenimiento y unas actividades de formación de alto nivel en todo el mundo). Boeing aplicará los mismos criterios y procedimientos para la disponibilidad de piezas de recambio y asistencia técnica.

3. Boeing asegura que no negará ni amenazará con negar su asistencia (incluido el servicio de piezas de recambio) a los aviones DAC (por ejemplo, aumentando los precios o demorando la entrega de piezas), aunque el operador anuncie la compra de aviones de otro fabricante. Boeing continuará haciendo pública la información disponible en la actualidad en el catálogo de piezas de recambio de DAC (incluidos los precios).

4. Boeing no aprovechará la oportunidad que le ofrece su acceso privilegiado a la flota en servicio de DAC para captar su clientela con el fin de que adquiera aparatos Boeing. En particular, no suministrará piezas sueltas o asistencia técnica más eficazmente a unos clientes de DAC que a otros, para convencerles en la compra de aviones Boeing.

(116) *Propuesta de Boeing sobre los acuerdos en exclusiva*

Hasta el 1 de agosto de 2007 Boeing no celebrará ningún nuevo acuerdo en exclusiva, excepto aquellos proyectos que algún otro fabricante proponga.

Boeing no llevará a la práctica los derechos de exclusividad contenidos en los acuerdos celebrados con American, Delta y Continental y anunciados los días 21 de noviembre de 1996, 20 de marzo de 1997 y 10 de junio de 1997, respectivamente.

A los efectos de esta obligación, un acuerdo en exclusiva significa un compromiso contractual por el cual un cliente no puede adquirir ni tomar en arrendamiento financiero reactores comerciales o aviones de un determinado peso bruto máximo de despegue de un fabricante distinto, o tiene que adquirir un porcentaje fijo de aviones de un determinado fabricante.

(117) *Propuesta de Boeing sobre patentes*

A petición de un fabricante de aviones comerciales, Boeing concederá, de forma no exclusiva y mediante el pago de unos derechos razonables, la licencia de cualquier «patente subvencionada con fondos públicos» que pueda servir en la fabricación o venta de reactores comerciales. También concederá la licencia relativa a la información técnica («know-how») ligada a la patente si es necesaria para utilizarla de forma exhaustiva, rápida y efectiva.

Se entenderá por «patente subvencionada con fondos públicos» una patente que respalda una invención concebida o llevada a la práctica por primera

vez por Boeing como resultado de la ejecución de uno o más contratos con el Gobierno de Estados Unidos, y que Boeing puede conceder legalmente.

Boeing concederá asimismo, de forma no exclusiva y mediante el pago de unos derechos razonables, la licencia de cualquier patente de bloqueo, incluida la información técnica mencionada en el primer párrafo, a otro fabricante de aviones que convenga en intercambiar en condiciones similares a las suyas.

Si Boeing y el otro fabricante de aviones comerciales no pueden ponerse de acuerdo respecto a la cuantía de los derechos, o a si la patente que puede servir en la fabricación o venta de reactores comerciales está «subvencionada con fondos públicos», o a si la patente es de bloqueo, la controversia será sometida a un arbitraje independiente con arreglo a los procedimientos y condiciones que acuerden conjuntamente Boeing y el otro fabricante.

Durante un período de diez años, o durante un período inferior si la Comisión considera que la información ya está disponible merced a acuerdos bilaterales, o si hubiera tenido lugar un cambio fundamental en el entorno competitivo, por ejemplo en las cuotas de mercado o en las líneas de productos, Boeing facilitará a la Comisión un informe anual sobre las patentes vigentes que respalden una invención concebida o llevada a la práctica por primera vez por Boeing como resultado de la ejecución de uno o más contratos con el Gobierno de Estados Unidos.

(118) *Propuesta de Boeing sobre transparencia de los proyectos de I+D*

Para aumentar la transparencia en torno a los proyectos del Gobierno de los Estados Unidos en el campo de la I+D aeronáutica en los que participa Boeing, esta empresa remitirá a la Comisión durante diez años, o durante un período inferior si la Comisión considera que la información ya está disponible merced a acuerdos bilaterales, o si hubiera tenido lugar un cambio fundamental en el entorno competitivo, por ejemplo en las cuotas de mercado o en las líneas de productos, un informe anual en el que se exponga, en relación con los proyectos aeronáuticos de I+D no clasificados (es decir, que no sean considerados confidenciales con arreglo a las leyes y reglamentos de seguridad nacional del Gobierno de Estados Unidos), la información que se detalla a continuación:

- nombre del proyecto;
- una descripción del mismo que permita la comprensión del tipo de I+D que se pretende llevar a cabo;
- autoridad que contrata del proyecto;
- descripción de la participación de Boeing en el proyecto;

- valor del contrato;
- descripción de la aplicación de los resultados del año que Boeing ha incorporado, o tiene la intención de incorporar, en grandes aviones comerciales. En informes posteriores, Boeing pondrá en conocimiento de la Comisión los resultados de proyectos de I+D mencionados en anteriores informes que Boeing ha incorporado, o tiene la intención de incorporar, en grandes aviones comerciales. Si la Comisión solicita información respecto a un proyecto concreto de I+D mencionado en un informe anterior, Boeing comunicará si está estudiando la posibilidad de aplicar los resultados incorporándolos en un gran avión comercial;
- patentes obtenidas por Boeing en el año considerado por una invención concebida o llevada a la práctica por primera vez por Boeing como resultado de la ejecución de su contrato.

A solicitud de la Comisión, Boeing remitirá otra versión del informe conforme a las leyes y reglamentos sobre información confidencial aplicables en Estados Unidos y que la Comisión pueda facilitar a otras empresas aeronáuticas.

(119) *Propuesta de Boeing sobre proveedores*

Para disipar las inquietudes de la Comunidades Europeas respecto a la posibilidad de que Boeing aproveche su relación con los proveedores para discriminar a otros fabricantes de grandes aviones comerciales, Boeing ha contraído los siguientes compromisos:

1. Boeing no ejercerá ni intentará ejercer una influencia indebida o impropia sobre sus proveedores, de forma directa o indirecta, prometiendo aumentar los suministros o las actividades subcontratadas de I+D, o amenazando con disminuir éstas o aquéllos, o aprovechando de algún modo su relación con los proveedores, de manera que éstos:
 - se abstengan de iniciar o de tratar de iniciar relaciones de suministro con otros fabricantes de grandes aviones comerciales;
 - se abstengan de intensificar relaciones de suministros con otros fabricantes de grandes aviones comerciales;
 - se abstengan de celebrar subcontratos de investigación y desarrollo con otros fabricantes de grandes aviones comerciales;
 - se abstengan de emprender operaciones a riesgo compartido con otros fabricantes de grandes aviones comerciales;
 - retarden las actividades de I+D efectuadas para otros fabricantes de grandes aviones comerciales o los suministros destinados a ellos;

— concedan un trato preferente a Boeing en cuanto a plazos de entrega de suministros o prioridad de actividades de I+D, sin una razón suficiente.

2. Boeing conserva el derecho a elegir sus proveedores y a ejecutar sus contratos desde el punto de vista de precios, calidad, y entrega, y a proteger la información sobre la que posea un derecho de propiedad exclusiva.

B. EVALUACIÓN

- (120) Desde el punto de vista de la competencia se plantean dos problemas:

- el potencial competitivo añadido de MDC en el ámbito de la aeronáutica comercial (efectos horizontales);
- el aumento importante de las actividades de Boeing en el sector de la defensa y el espacio (efectos globales).

- (121) Aunque DAC, que lleva las operaciones comerciales de MDC, ya no es una fuerza efectiva en el mercado, la operación de concentración llevaría a un fortalecimiento de la posición dominante de Boeing en el ámbito de los grandes aviones comerciales. Gracias a los compromisos contraídos por Boeing,

- la capacidad de Boeing para celebrar acuerdos en exclusiva, incrementada a raíz de la operación, dejará de tener relevancia en un próximo futuro ya que la empresa no podrá celebrarlos durante un período de 10 años. Por otro lado, la renuncia a los derechos exclusivos derivados de los tres acuerdos ya celebrados evitará el cierre del mercado;
- las ventajas competitivas que resultan del acceso de Boeing a la flota en servicio de DAC disminuyen gracias a su compromiso de no aprovechar los servicios prestados a dicha flota para promover la compra de aviones nuevos;
- el riesgo de que, al continuar Boeing las líneas de producción de DAC, utilice sus productos como aviones «de segunda clase», se reduce al continuar siendo DAC una entidad jurídica independiente con unas obligaciones de información con periodicidad anual certificada por un auditor independiente.

- (122) En lo que se refiere al fortalecimiento de la posición dominante de Boeing como resultado del aumento de sus actividades en el ámbito de la defensa y el espacio, los compromisos contraídos por Boeing tienen los siguientes efectos:

- en lo relativo a las patentes, los demás fabricantes aeronáuticos podrán acceder a la propiedad intelectual obtenida mediante subvenciones públicas y también a las patentes de bloqueo; esto subsana la preocupación suscitada por el aumento de la cartera de patentes de Boeing;
- el compromiso de procurar una mayor transparencia en torno a la I+D subvencionada públicamente hace que la ventajas que el sector civil pudiera obtener de la I+D en los ámbitos de la defensa y el espacio sean fácilmente reconocibles;
- en cuanto a las relaciones con los proveedores, se ha reducido el riesgo de que Boeing aproveche su poder de negociación fortalecido para anular a los competidores a través, por ejemplo, de contratos en exclusiva con proveedores.

(123) La Comisión ha tenido en cuenta en el presente asunto dos aspectos concretos. En primer lugar, que después de la operación sólo quedarán en el mercado de grandes aviones comerciales dos operadores, Boeing y Airbus. Si Airbus no está interesado en la compra de DAC, y si tampoco lo están otras empresas que quisieran entrar en este mercado gracias a dicha compra, es poco probable que se encuentre un comprador para DAC. Por lo tanto, un compromiso de venta no habría resuelto los problemas de competencia derivados de los efectos horizontales. En segundo lugar, que las repercusiones de las actividades del sector de la defensa y el espacio sobre el de la aeronáutica comercial son, por su propia naturaleza, muy difíciles de cuantificar e incluso de identificar. Es muy difícil tratarles en el contexto del presente procedimiento, incoado con arreglo al Reglamento sobre concentraciones.

Por otro lado, teniendo en cuenta el Acuerdo entre las Comunidades Europeas y el Gobierno de Estados Unidos de América relativo a la aplicación de sus normas de competencia, la Comisión ha considerado los intereses de Estados Unidos, de los que los Departamentos de Defensa y Justicia de dicho país informaron a la Comisión en nombre del Gobierno (véase el considerando 12).

El conjunto de medidas propuesto por Boeing tiene componentes tanto de carácter estructural como de práctica empresarial. Dadas las presentes circunstancias, en las que manifiestamente no existe comprador potencial para DAC, la Comisión acepta esta combinación de compromisos, que debe ser considerada en su dimensión global, y llega a la conclusión de que, en general, subsana los problemas de competencia que se han determinado en la presente Decisión y eliminan las inquietudes en torno al refuerzo de la posición dominante de Boeing en el mercado de los grandes aviones

comerciales. Para garantizar la total observancia de los compromisos contraídos por Boeing, la Comisión seguirá de cerca la situación, como dispone el párrafo segundo del apartado 2 del artículo 8 del Reglamento sobre concentraciones. En particular, Boeing permitirá que la Comisión, o un experto designado por ella, acceda a información interna necesaria para este seguimiento y, siempre que se lo pida la Comisión, estará dispuesto a discutir la observancia de sus compromisos.

X. CONCLUSIÓN FINAL

- (124) Por todo lo expuesto, la Comisión ha llegado a la conclusión de que, siempre que se cumplan en su integridad los compromisos contraídos por Boeing, consignados en los considerandos 114 a 119, la operación propuesta no crea ni refuerza una posición dominante que suponga un obstáculo significativo para la competencia efectiva en el mercado común o en una parte substancial del mismo,

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

Artículo 1

Siempre que se cumplan en su integridad las condiciones y obligaciones expuestas en los considerandos 114 a 119 de la presente Decisión, así como la obligación de someterse a un seguimiento de la observancia de tales compromisos, según se expone en el considerando 123, la operación de concentración por la que The Boeing Company adquiere el control de la totalidad de McDonnell Douglas Corporation, se declara compatible con el mercado común y con el funcionamiento del Acuerdo EEE.

Artículo 2

El destinatario de la presente Decisión será:

The Boeing Company
7755 East Marginal Way South
Seattle, WA 98108
Estados Unidos.

Hecho en Bruselas, el 30 de julio de 1997.

Por la Comisión
Karel VAN MIERT
Miembro de la Comisión

ANEXO I

IV/M.877 — Boeing/MDC

Grandes reactores comerciales

Evolución de las carteras de pedidos, en valor — 1987/1996, a nivel mundial

1. Cuotas de mercado — total

(%)

	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	Promedio 87-96
Total Boeing	62	61	57	59	62	62	62	59	64	64	61
Total MDC	14	19	16	16	12	10	9	8	8	6	12
Boeing + MDC	76	80	73	75	74	72	71	67	71	70	73
Total Airbus	24	20	27	25	26	28	29	33	29	30	27

2. Cuotas de mercado — cabina estrecha

(%)

	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	Promedio 87-96
Total Boeing	50	55	61	60	64	64	62	56	54	55	58
Total MDC	19	20	16	15	11	11	11	11	14	11	14
Boeing + MDC	69	75	77	75	75	75	73	67	68	66	72
Total Airbus	31	25	23	25	25	25	27	33	32	34	28

3. Cuotas de mercado — cabina ancha

(%)

	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	Promedio 87-96
Total Boeing	74	68	53	59	60	60	62	61	70	71	64
Total MDC	8	19	16	16	13	10	7	6	3	2	10
Boeing + MDC	83	87	69	75	73	70	69	67	73	73	74
Total Airbus	17	13	31	25	27	30	31	33	27	27	26

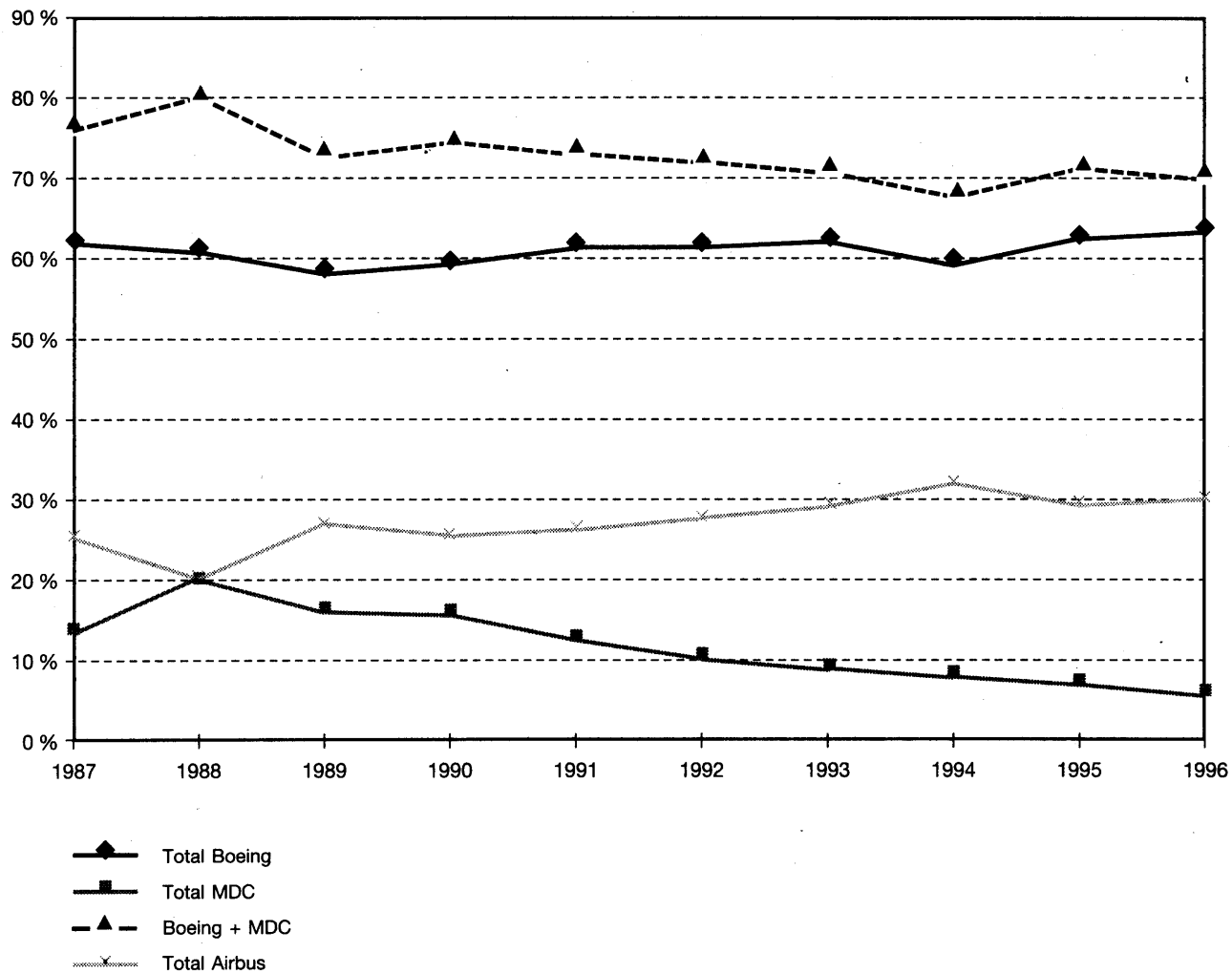
Fuente: Datos de MDC: de su parte de la notificación.

Datos de Boeing: de su notificación.

Datos de Airbus: base de datos CASE Airbus — Airclaims.

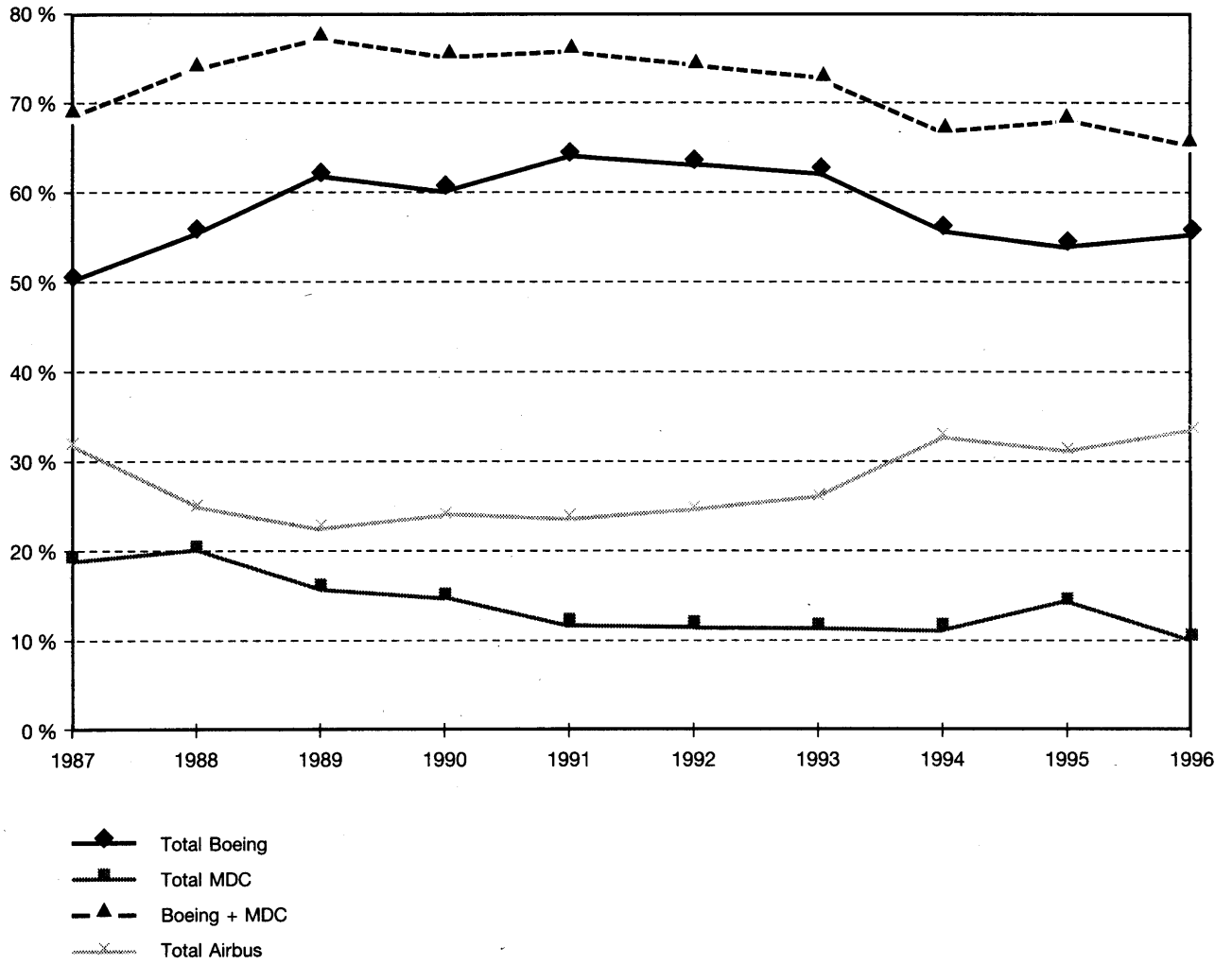
ANEXO II

Cabinas estrecha y ancha, en valor (a nivel mundial)



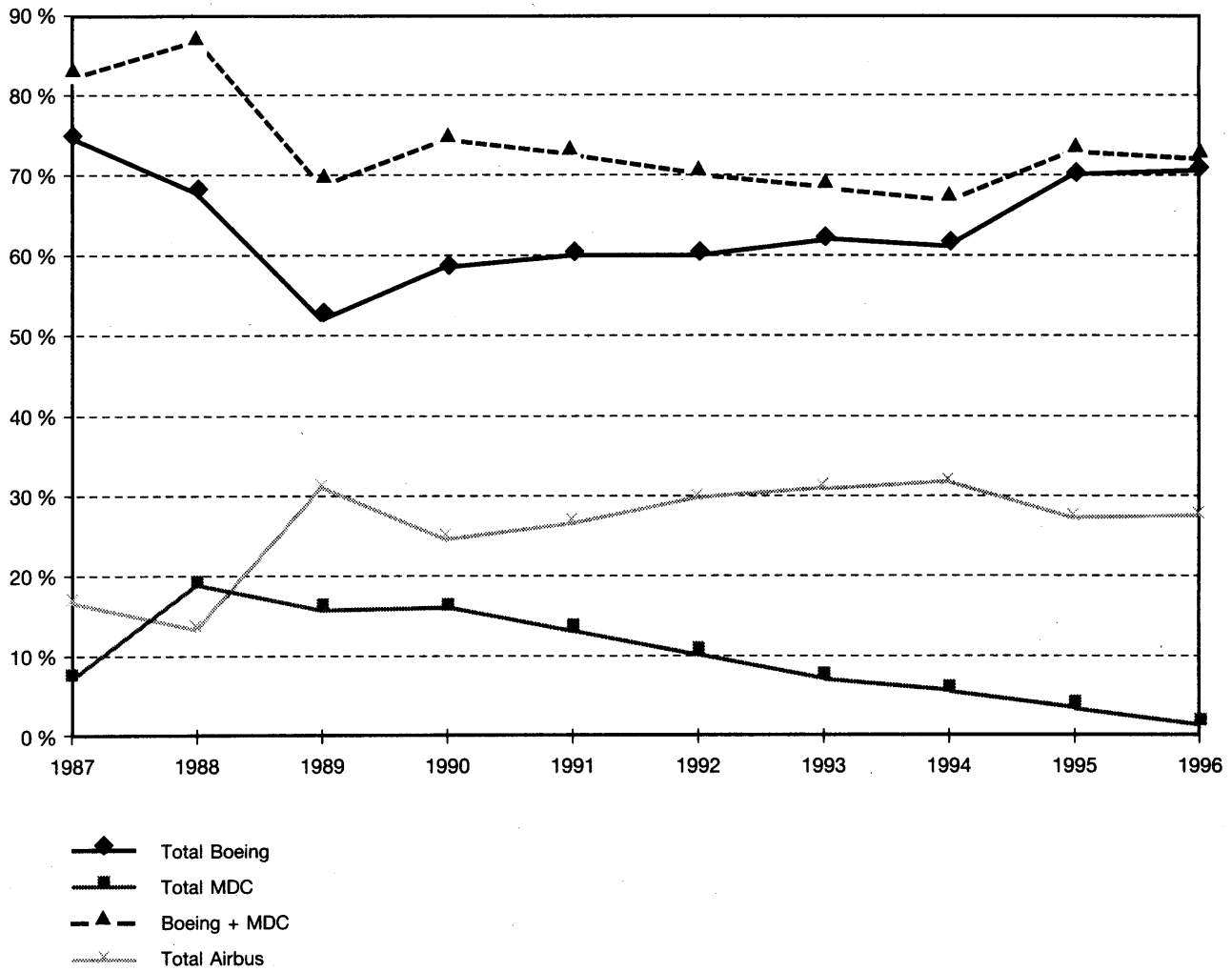
ANEXO III

Cabina estrecha, en valor (a nivel mundial)



ANEXO IV

Cabina ancha, en valor (a nivel mundial)



ANEXO V

IV/M.877 — Boeing/MDC

Grandes reactores comerciales

Evolución de las carteras de pedidos, en valor — 1987/1996 — EEE

1. Evolución de las carteras de pedidos por modelos — cuotas de mercado en valor — EEE

(%)

	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	Promedio 87-96
Total Boeing	63	59	51	50	53	52	45	48	58	61	54
Total MDC	10	21	16	18	14	13	15	12	4	2	12
Boeing + MDC	73	80	67	67	67	64	59	61	62	63	66
Total Airbus	27	20	33	33	33	36	41	39	38	37	34

2. Cuotas de mercado — cabina estrecha

(%)

	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	Promedio 87-96
Total Boeing	48	48	52	51	52	51	33	35	50	50	47
Total MDC	12	24	19	16	13	10	10	8	5	2	12
Boeing + MDC	60	72	70	67	65	61	44	43	55	53	59
Total Airbus	40	28	30	33	35	39	56	57	45	47	41

3. Cuotas de mercado — cabina ancha

(%)

	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	Promedio 87-96
Total Boeing	81	76	51	48	54	52	50	56	65	69	60
Total MDC	8	16	13	19	14	15	16	15	3	1	12
Boeing + MDC	89	92	64	67	68	66	66	71	68	70	72
Total Airbus	11	8	36	33	32	34	34	29	32	30	28

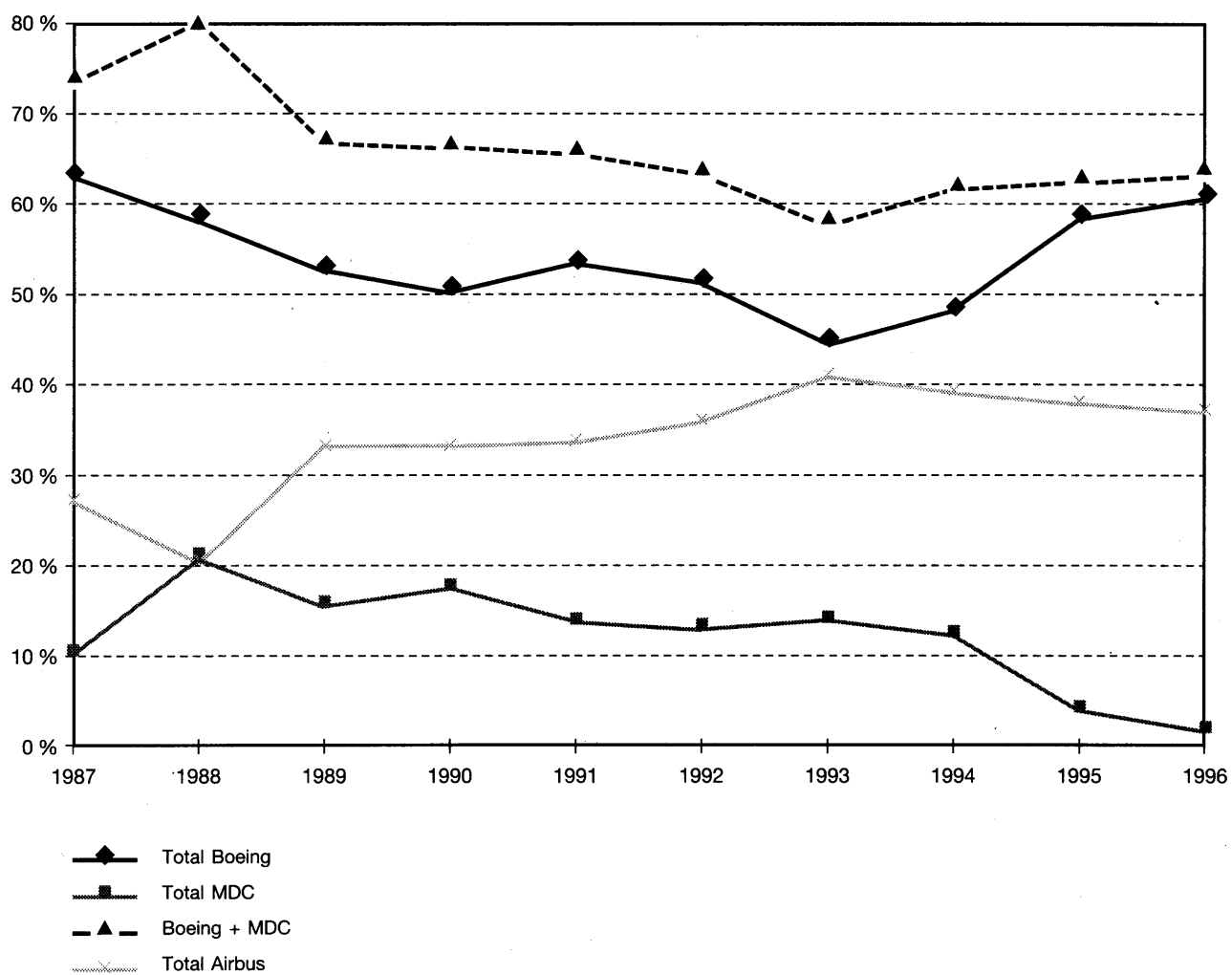
Fuente: Datos de MDC: de su parte de la notificación.

Datos de Boeing: de su notificación.

Datos de Airbus: base de datos CASE Airbus — Airclaims.

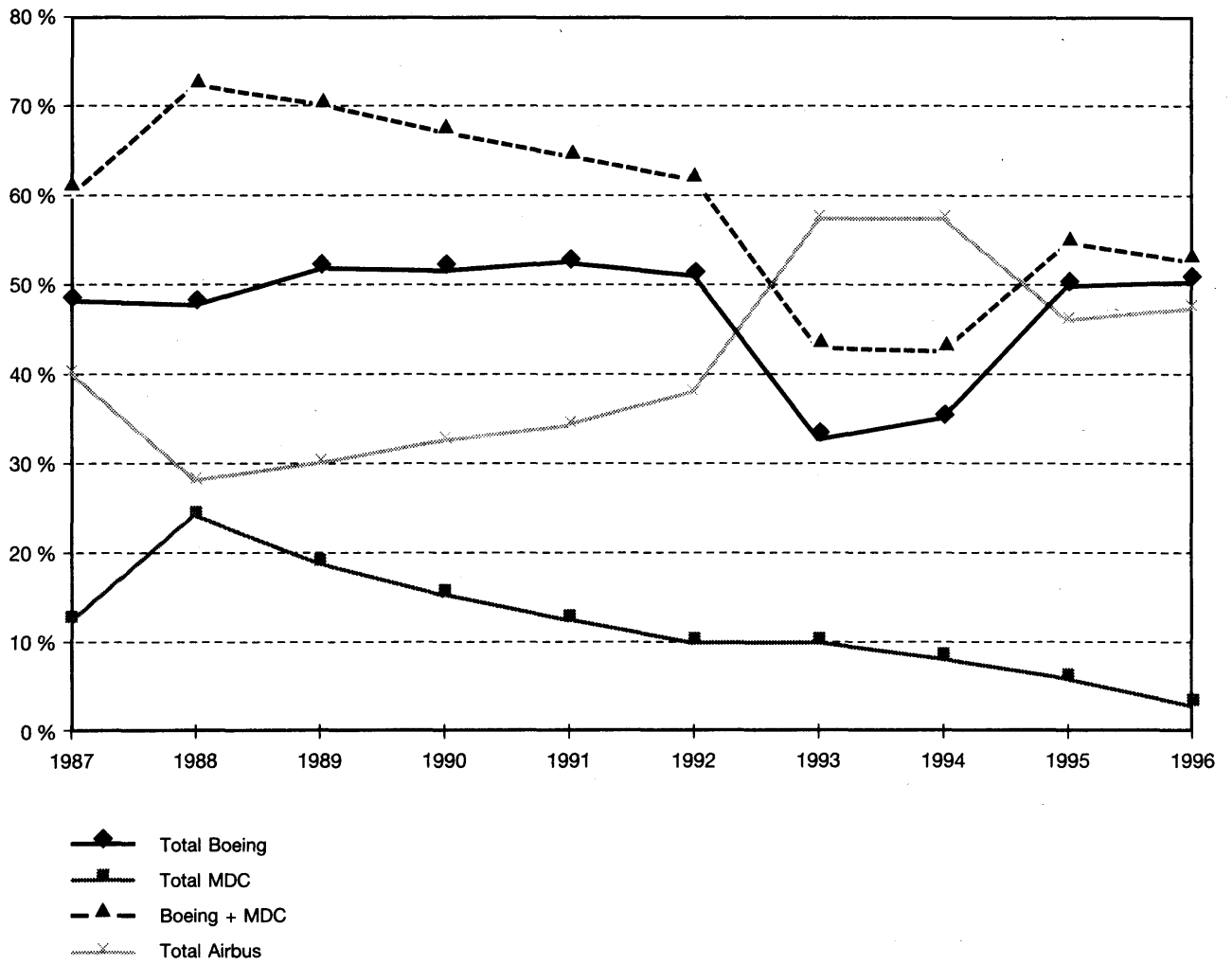
ANEXO VI

Cabina estrecha y ancha, en valor (EEE)



ANEXO VII

Cabina estrecha, en valor (EEE)



ANEXO VIII

Cabina ancha, en valor (EEE)

